

وينا

خنګه وکړو؟

د وينا کولو اصول او لارې

د چاپ کال: ۱۳۹۵ هـ ش

ژباړن
سرمحقق سید محی الدین هاشمي

ليکوال
ډيل کارنګي

دويم وار

ویناڅنګه وکړو؟

(د وینا کولو اصول او لارې)

لیکوال:

ډیل کارنګي

دري ژباړه: ریحانه جعفري او پروین قایمـــي

پښتو ژباړن: سرمحقق سید محی الدین هاشمي

ځانګړنې:

د کتاب نوم:	**وينا څنګه وکړو؟**
ليکوال:	ډيل کارنګي
دري ژباړونکی:	ريحانه جعفري، پروين قايمي
پښتو ژباړن:	سرمحقق سيد محی الدين هاشمي
کمپوز او ډيزاين:	محمد فهيم عاطف
خپرندوی:	ميهن خپرندويه ټولنه
د چاپ شمېر:	۱۰۰۰ ټوکه
د چاپ کال:	۱۳۹۳ هجري لمريز

ميهن خپرندويه ټولنه، قصه خوانی بازار جنګي محله د ابوذر غفاري جومات تر څنګ، پېښور (خيبر پښتونخوا).

ګرځنده شمېرې:

۰۳۰۰-۵۹۸۱۴۲۵ ۰۳۲۱-۹۸۹۵۶۲۱

بسم الله الرحمن الرحیم

لیکلړ

سریزه

خبرې یا وینا کول د انسانانو د ټولنیز ژوند له اساسي برخو او اړتیاوو څخه دي، انسان چې د اداري، ټولنیزو، سیاسي، مذهبي، فرهنګي او نورو ډول ډول مسوولیتونو په هر پوړ، موقف او موقعیت کې وي په اړوندو برخو کې وینا کولو ته اړ کېږي. ځکه چې کله کله په داسې موقف او شرایطو کې واقع کېږي، چې باید د خپل رسمي یا ځانګړي مسوولیت له مخې د ځینو مسایلو د توضیح او تشریح لپاره نورو ته د خپلې پوهې او نظر د لېږدونې په خاطر د لږو یا ډېرو خلکو په وړاندې خبرې وکړي. نو له همدې امله هر څوک د خپلې ځانګړې (شخصي) او رسمي دندې او مسلکي غوښتنې له مخې د وینا کولو فن او هنر ته اړ او

مجبور دی، دغه ګټور او ارزښتناک هنر زده او پکې لږ و ډېر ځانګړی مهارت ترلاسه کړي.

د وینا کولو مهارت او هنر دومره ستونزمن کار نه دی، ځکه موږ ټول په عادي ورځني ژوند کې خبرې کوو او د هغوی په ترڅ کې ځینې پېښې، خاطرې نورو ته بیانوو، دا خبرې اترې کله د څو محدودو کسانو د بېلګې په توګه، لکه د کور په کچه چې خبرې کوو او کله بیا په نسبتاً پراخه پیمانه، لکه یو ښوونکی، چې د ټولګي په وړاندې د درس موضوع تشریح کوي او یا زده کوونکو ته نور معلومات ورکوي او یا یو څوک په علمي، ادبي، سیاسي او... غونډه، سیمینار یا کنفرانس کې پر یوه ټاکلې موضوع وینا او خبرې کوي.

معلومه خبره ده هر څومره چې د اورېدونکو شمېره زیاته او د وینا کولو پوړ او مقام او د خبرو موضوع له ځانګړي ارزښت او اهمیت نه برخمنه شي، هغومره خبرې زیات ارزښت او اهمیت پیدا کوي او ورسره د ویناوال مسوولیت بار درنېږي او دغسې چې څومره د وینا په وړاندې د برخه والو یا اورېدونکو شمېره راکمېږي د ویناوال د مسوولیت او د وینا ارزښت او اهمیت هم کمښت مومي، خو بیا هم خطابه یا وینا کول په هر ډول شرایطو او موقعیت کې چې وي اصولاً لازمه ده، چې د وینا کولو د هنر او مهارت پر غوره او ازمایل شویو اصولو ولاړ او ددغه هنر منل شوي مهارتونه پکې په پام کې ونیول شي.

د وینا کولو هنر هم د لیکوالۍ په څېر د ژبني هنر یو ډول دی او هر څومره چې وینا کوونکي یا خطیب په خبرو او وینا کې له ځانګړو نوښتونو او مهارتونو نه کار واخلي وینا به یې خوږه، په زړه پورې له

معنا او مفهومه ډکه وي او په همدغه پیمانه کولی شي د اورېدونکو پام خپلې خوا ته را واړوي، اورېدونکو ته معقول او مقبول وبرېښي او په خپلو هدفونو کې ښه او ژر بریالی شي.

د وینا کولو هنر یو لړ ازمویل شوي او منلي علمي اصول او مهارتونه لري، چې هغه مشهور امریکایي لیکوال ډېل کارنګي په دې اثر کې لیکلي دي.

د کتاب لیکوال د وینا کولو د هنر د اصولو او مهارتونو په لیکنه کې له علمي څېړنیز روش نه ډډه کړې او ډېر علمي تیوریکي مسایل یې هم د خپل ژوند د تجربو له مخې د مثالونو په ترڅ کې په داسې علمي په زړه پورې او اغېزناکه بڼه بیان کړي، چې زده کوونکي یې بې له کومې ستونزې په ښه توګه زده کولی شي.

ددې کتاب موضوعات په واقعیت کې هغه لکچرونه دي چې ډېل کارنګي له ۱۹۱۲م کال راهیسې د وینا کولو د هنر د زده کړې په ټولګیو کې تدریس کړي او وخت په وخت یې هغه تجربې په کې ورځای کړي، چې نوموړي کلونه کلونه د وینا هنر په ښوونځیو کې زده کوونکو ته د تدریس په لړ کې په عملي توګه ترلاسه کړي دي. د کتاب مطالب د پنځو لویو برخو په څوارلسو څپرکو کې ترتیب شوي او لیکوال د هرې برخې په پای کې د هماغې برخې د شاملو څپرکو موضوعاتو ته لنډه کتنه کړې او د هغو مهم ټکي یې په نښه کړي دي، چې دا کار له لوستونکي سره د مفاهمو په ښه، ژر او ژوره زده کړه کې ډېره اغېزناکه مرسته کوي. د ډېل کارنګي دا اثر هم د هغه د نورو اثارو

په څېر د نړۍ په ډېرو ژبو ژباړل شوی او په هره ژبه کې په لسګونو ځله د زرګونو ټوکو په شمېر خپور او له ډېر لوړ نړېوال شهرت نه برخمن شوی دی.

د کتاب ليکوال ددې اثر نوم

(The quick and Easy way to Effective Speaking) ايښي او په دري ژبه هم لومړی ځل په ايران کې د (ناطقين زبردست و روش نفوذ آنها در مردم) تر سرليک لاندې خپور شوی دی. خو وروسته بيا دا کتاب بېلا بېلو ژباړونکو د ((آئين سخنراني)) په نوم ژباړلی او خپور کړی دی. ددې کتاب پنځه دري ژباړې زما له نظره تېرې شوې. خو زما د معلوماتو له مخې په پښتو ژبه تر اوسه نه و ژباړل شوی. د کتاب ارزښت ته په پاملرنه يې راتـه ژباړل ډېر ګټور ښکاره شول. نو مې د ژباړې لپاره د ايراني ليکوالو ريحانه جعفري او پروين قايمي ژباړلې نسخه. چې دويم ځل په ۱۳۸۰ لمريز کال تهران کې چاپ شوې ده، غوره کړه. لاس په کار شوم او دا چاره مې ترسره کړه. دا کتاب لومړی د انساني مرستو د برابرولو د ادارې (همکارۍ) خپرندويه ارګان (صبا) اونيزې مجلې د ۱۳۸۳ - ۱۳۸۴ کلونو په پرله پسې ګڼو کې د (د وينا کولو اصول) تر سرليک لاندې ډېره برخه خپره شوه. خو بيا يې د مجلې د خپراوي په ځنډېدو خپرېدنه نيمګړې پاتې شوه

اوس چې ميهن خپرندويه ټولنه په کتابي بڼه د خپرېدو هوډ او تکل لري، ما د ځينو فرهنګي دوستانو په مشوره، ددې لپاره چې د کتاب

سرلیک د عام پوهاوي وړ او لږ و ډېر په زړه پورې شي. خپلې ژباړې ته مې د «وینا څنګه وکړو؟» نوم غوره کړ، په دې هیله او باور یم چې دا کتاب به د وینا کولو د هنر مینه والو ته ډېر ګټور او ددغه هنر په زده کړه کې د دوی ښه مرستندوی شي. په همدې هیله!

څېړنوال سید محی الدین هاشمي
احمدشاه بابا مېنه- کابل
۱۳۸۹/۱/۲۵

لومړۍ برخه

د وينا کولو اصول

په هر هنر کې ځينې اصول او د زده کړې ډېرې لارې چارې او طريقې وي. ددې کتاب په لومړي څپرکي کې، د وينا کولو د بنسټيزو اصولو او د هغې د سمې اجرا او سرته رسولو په لارو چارو بحث کوو. موږ، چې ځان بالغ او رسېدلي ګڼو، اصولاً مينه وال يو، چې وکړای شو په ډېره اغېزمنه توګه د وينا کولو غوره او مناسبه لاره ومومو. يوازې د سمو پايلو ((نتيجو)) د ترلاسه کولو له لارې کولی شو، چې دقيقاً د هدف په لوري پرمخ ولاړ شو او د پياوړو، محکمو او دقيقو اصولو پر بنسټ خپله ودانۍ جوړه کړو.

لومړۍ څپرکی

د اساسي مهارتونو زده کول

ما خپل د وینا د هنر د زده کړې ټولګی په ۱۹۱۲م کال، یعنې په هماغه کال، چې د ټیټانیک بېړۍ د شمالي منجمد بحر په کنګلیزو اوبو کې ډوبه شوه، پیل کړل. تر هغه وخته پورې له اووه سوه پنځوس زرو څخه زیات وګړي ددغو ټولګیو له زده کړې څخه فارغ شوي وو.

د ډیل کارنګي د ټولګي له لومړۍ غونډې څخه وروسته، خلکو ته دا وخت ورکول کېږي، چې ووایي: ولې یې دا تصمیم نیولی، چې په دې ټولګیو کې برخه واخلي او زړه یې غواړي له دې دورې څخه څه ګټه پورته او څه شی زده کړي؟

طبیعي خبره ده چې د وګړو خبرې یو له بله توپیر لري، مګر په ټولو کې بیا یوه ګډه غوښتنه اوربدل کېږي، اکثریت ته نږدې په اتفاق سره وایي:

«کله چې له ما څخه غواړي، چې له ځایه پورته شم او خبرې وکړم، داسې ډارېږم، چې لوری لودن رانه ورک او ان دا، چې نه شم کولی سم فکر وکړم. د حواسو تمرکز له لاسه ورکوم او دا مې نه یادېږي چې څه باید ووایم

زړه مې غواړي چې پر ځان باور او د فکر کولو ځواک پیدا کړم. زړه مې غواړي چې وکړای شم خپل افکار په منطقي بڼه په ذهن کې برابر او هغه د خپلو همکارانو یا ټولنیزو ډلو په وړاندې په څرګنده او قانع کوونکې بڼه بیان کړم.»

دغه خبره ستاسې په نظر اشنا نه ده؟ ایا تاسو پخپله هم کله دغه د بې ځواکۍ او ناتوانۍ احساس او د لوري لودن ورکولو تجربه نه ده کړې؟ ایا دې ته حاضر نه وئ چې په هره بیه کېږي د نورو په وړاندې په ډېره مینه او ذوق قانع کوونکې خبرې وکړئ؟

ډاډه یم چې تاسې به خامخا له داسې حالت سره مخامخ شوي یاست. په همدې هیله دا کتاب لولئ. یعنې دا چې زړه مو غواړي د ښو او په سمه توګه د خبرو کولو ځواک ومومئ، پوهېږم چې غواړئ څه ووایئ که له ما سره مخامخېدلئ، نو ویل به مو: «ښاغلی کارنګ! تاسې واقعاً فکر کوئ چې وبه کولی شم پر ځان پوره باور ولرم او یو شمېر هغو کسانو ته چې زما په وړاندې دي، خبرې وکړم؟» ما تقریباً ټول عمر په دې تېر کړی چې وګړي د وېرې او شک له منګولو څخه وژغورم او په هغوی کې زړورتیا او پر ځان باور رامنځته کړم. کولی شم په زرګونو کتابونه د هغو حیرانوونکو پېښو او مسایلو په اړوند ولیکم چې زما په ټولګیو کې رامنځته شوي دي. نو له همدې امله هغه څه چې وایم هغه زما خیالات او افکار نه دي. پوهېږم که په هغو کړنلارو، لارښوونو او وړاندیزونو چې په دې کتاب کې یې درته وړاندې کوم عمل وکړئ، وبه کولی شئ خپل مقصد او موخې ته ورسېږئ

دا څه دلیل دی، کله چې تاسې د یوې ډلې خلکو په وړاندې ودرېږئ. د هغې په شان، کله چې ارام ناست یاست، نه شئ کولی پخپلو اعصابو مسلط اوسئ؟ دا څه دلیل دی کله چې یو شمېر خلکو ته مخامخ یا په خطاب کې خبرې کوئ. زړه مو نا ارامه او پر وجود مو لړزه راځي؟

په ډاډ سره مو تشخیص کړې چې کېدای شي دا مسئله حل کړو. په زده کړه او تمرین سره د خلکو له ټولي او ډلې نه خپل ډار له منځه یوسو او پر ځان لازم باور ترلاسه کړو دغه کتاب به له تاسې سره دا مرسته وکړي چې موخې او هدف ته ورسېږئ دغه کتاب یو معمولي درس نه دی په دې کې مې د وینا د هنر اصول نه دي راوړي حنجرې او غړیزو (صوتي) تارونو فزیولوژیک اړخونه مې هم نه دي تشریح کړي. بلکې له هغه څه نه مې خبرې کړي چې انسانان ټول عمر ورسره مخامخ دي: اغېزمنه وینا کول موږ له هغه څه نه چې یاست. پیل کوو او د تمرینو په سرته رسولو او له څو اصولو څخه په کار اخیستنې سره. هغه څه ته چې غواړئ اوسئ. رسېږو یوازې هغه کار چې باید وېې کړئ. مرسته او همکاري ده

زما وړاندیزونه هر وخت او په هر ځای کې وکاروئ. او پخپل کار کې هڅه کوونکي واوسئ

له دې کتاب څخه د ښې او غوره استفادې. د عمل چټکتیا او پر خپل وخت نتیجه اخیستنې لپاره به مو دا څلور لارښوونې په کار راشي

لومړی – د نورو له تجربو ګټه واخلئ او د جرئت زړه پیدا کړئ:

زموږ په ولکه او اسارت کې او یا زموږ د واک او اختیار له ساحې نه د باندې هېڅ ژوی یا حیوان نشته چې له موره زېږېدلی وکړای شي چې د یوې ډلې یا ټولي په وړاندې خبرې وکړي

د تاريخ په اوږدو کې چې خطابه يا نورو ته خبرې کول ډېر ظريف او په زړه پورې هنر و او د وينا د هنر له قوانينو سره يې نږدې اړيکې درلودې. له موره زېږېدلي خطيب کېدنه له دا اوس څخه هم سخته او ستونزمنه وه په دې ورځو کې زموږ په نظر د ډېرو خلکو په وړاندې خبرې کول. هماغه عادي خبرې کول. خو لرې پراخې دي نور نو طلايي حنجره او په خبرو کولو کې ځانګړې قلقلې د تل لپاره له منځه تللي دي په دې ورځو کې موږ خوښوو. چې پر دسترخوان. په عبادت ځايونو او په راډيو تلويزيون کې خبرې ساده. صافې او پرته له تکلف او ادا څخه واورو او احساس يې کړو. چې ويناوال له موږ سره خبرې کوي. نه زموږ لپاره

برخلاف د مدرسو. ښوونځيو او پوهنتونونو درسي متون داسې نه دي ترتيب شوي چې يوازې د ټاکلو دورو له بشپړ تيا څخه وروسته يې څوک د وينا هنر زده کړای شي تقريباً زما د تدريس ټول وخت په همدې ټکيو تېر شوی دی. زده کوونکو ته مې دا تفهيم کړم چې د خلکو د يو ټولي په وړاندې خبرې کول اسانه کار دی. خو په دې شرط چې څو اسانه. خو ډېرې مهمې قاعدې له ياده ونه باسئ هغه وخت چې مې په ۱۹۱۲م کال د نيويارک د ۲۵ سرک YCMA په ښوونځي کې په تدريس پيل وکړ. په دې ټکي مې له زده کوونکو څخه زيات نه پوهېدم په لومړيو ټولګيو کې مې تقريباً هماغه څه زده کوونکو ته ورزده کول. چې د ميسورې د وارستبرګ په کالج کې مې زده کړي وو. خو بيا ډېر ژر مې دې ته پام شو چې پر يوه بدله لاره روان يم داسې لويانو ته مې درس ورکاوه. چې ټولو يې نورې دندې هم درلودې. خو ما هغوی ته داسې درس ورکاوه لکه چې سروکار مې له محصلينو او زده کوونکو سره وي ومې ليدله چې دا لاره څومره بې ګټې ده. چې که زه وغواړم لوی ويناوال. لکه وبستر. برک. پيټ او اوکانل هغوی ته نمونې او بيلګې کړم يوازې څه چې زما د ټولګي زده کوونکو غوښتل دا وو

چې په راتلونکې کاري غونډه کې ودرېږي او خپل مقصد او غرض په څرګنده او دقیقه بڼه بیان کړي ډېر وخت نه و تېر شوی. چې ټول پخواني درسي کتابونه مې له کړکۍ نه د باندې وغورځول. سماسم اصلي موضوع ته ولاړم او کوښښ مې وکړ چې په ډېرو ساده لارو او اصولو له خپلو زده کوونکو سره مرسته وکړم. چې هغوی وکړای شي په قانع کوونکې بڼه خبرې وکړي دې لارې او اصولو ځواب راکړ. څرنګه چې هغوی همداسې ماته مراجعه کوله او هغې ته ورته لار یې له ما څخه غوښتله

کاشکې چې کولی مې شوای د خپلو زده کوونکو هغه لیکونه. چې په کور او یا د ټولې نړۍ د کارنګې د مرکز په نمایندګیو کې لرم. تاسې ته دروښیم دغه لیکونه صنعتي لارښوونکو او مشرانو. چې نومونه یې تل د نیویارک ټایمز او وال سټریټ ژورنال د سوداګرۍ د برخې په خپرونو کې لولئ. د امریکا د متحده ایالاتو مشرانو او د پارلمان غړیو. د کالجونو رئیسانو اود نړۍ د بېلابېلو برخو هنري څېرو لیکلي دي سل زره نور لیکونه هم د کورونو مېرمنو. مدیرانو. ښوونکو. پېغلو او ځوانانو لیکلي. چې ان په ټولنو. ادارو. کالجونو او کارخانو کې اوس،هم څوک د هغوی نوم نه پېژني دې ټولو ښځو او نرو دا احساس کړه چې لازمه ده پر ځان باور ترلاسه کړي او وکړای شي په داسې بڼه. چې د نورو لپاره د منلو وړ وي د خلکو د یوې ډلې په وړاندې خبرې وکړي

هغوی دومره خوښ وو. چې خپل وخت یې مصرف کړ او زما درناوي لپاره یې راته لیک ولیکه

له زرګونو کسانو څخه. چې ما ورته درس ورکړی دی. ددې مطلب د لیکلو پر وخت مې یو په یاد شو. چې په خپل وخت کې یې پر ما ډېره اغېزه وکړه ډي ډبلیو. ژنت د فیلادلفیا یو سوداګر څو کاله د مخه. لږ وروسته تر هغې چې زما په ټولګي کې حاضر شو. یوه شپه یې زه مابنامنۍ ته وبللم

هغه ماته وویل «ښاغلی کارنګي، ما تل په هره بڼه چې و. د خلکو د ډلې په وړاندې یې له خبرو کولو څخه ډډه کړې ده. خو اوس چې د یو کالج د مدیره هیئت مشر (رئیس) یم او باید چې د هغو غونډو کې خبرې وکړم. ایا فکر کوئ چې په دې اخر عمر کې د ډېرو خلکو په وړاندې خبرې کول زده کړم؟»

هغو تجربو ته په کتنه. چې په درسي ټولګیو کې له دې ته ورته خلکو څخه مې لرلې. هغه ته مې دا ډاډ ورکړ چې بې له شکه به بریالی شي

درې کاله وروسته د تولیدوونکو مرکزي استوګنځي کې له هغه سره مخامخ شوم، په هماغه د ناشتې خوړلو په ځای کې هماغه مېز ته کېناستلو. چې په لومړي لیدنه کتنه کې ورته ناست وو د هغې ورځې خبرې مې وریادې کړې او پوښتنه مې ترې وکړه چې ایا زما وړاندوینه سمه وختله که نه؟ هغه موسکی شو. د یادښتونو کتابچه، چې سور پوښ یې درلود. له جېبه راویوسته او د خپلو هغو ویناوو اوږد فهرست یې، چې په تېرو اوو میاشتو کې یې کړې وې راته وښود. ویې ویل «هغه خوند چې له دغو وینا کولو څخه وړم او کوم ښه او غوره خدمتونه چې له دې لارې یې خلکو او ټولنې ته وړاندې کولی شم زما په ژوند کې ډېره په زړه پورې خوښي ده.»

خو ټوله پېښه دا نه ده. ښاغلي ژنت د ډېر غرور په احساس چې ځواک یې ترلاسه کړی و. ګټونکې پاڼه یې پر ځمکه ووهله. هغه کلیسا چې دی پکې غړی و د انګلستان لومړي وزیر ته یې بلنه ورکړه چې له فیلادلفیا څخه لیدنه کتنه وکړي او د فیلادلفیا ښاري ټولنې (انجمن) هم ددغه لوی سیاستوال د ښه راغلاست ویلو لپاره. په لومړني سفر کې. چې د امریکا متحده ایالتونو ته یې درلود. ښاغلی ژنت یې انتخاب کړ

دا هماغه شخص و چې درې کاله د مخه یې له ما څخه وپوښتل چې ایا په دې اخر عمر کې به وکړای شي د ډېرو خلکو په مخکې خبرې وکړي، پرېږدئ چې د یوې بلې بېلګې یادونه هم وکړم

یوه ورځ د بي اف ګودریچ د شرکت د مدیره هیئت مشر «رئیس» زما دفتر ته راغی او راته یې وویل «په ټول عمر کې مې ونه کړای شول چې یو ځل هم د خلکو د یوې ډلې یا ټولي په وړاندې خبرې وکړم له ډاره نه ورځم څرنګه چې د رئیسه هیات مدیر یم. اړ یم چې پخپلو ټولو غونډو کې خبرې وکړم دا کلونه کلونه کېږي. چې د رئیسه هیات غړي پېژنم او په عادي چارو او وختونو کې له هغوی سره په خبرو کولو کې هېڅ ستونزه نه لرم. خو کله چې باید پورته شم او د هغوی په وړاندې خبرې وکړم. پر ځان مې ویره خپره شي او ان دا چې نه شم کولای یوه کلمه ووایم کلونه کلونه کېږي چې له همدې حالت سره مخامخ یم. باور مې نه کېږي چې ته به له ما سره څه مرسته وکړای شې. ځکه چې زما دا ستونزه ډېره سخته ده

ومې ویل.

ولې زما لیدو ته راغلی یې؟

ځواب یې راکړ:

«یوازې په یو دلیل؛ زه یو منشي لرم چې زما شخصي او ځانګړي حسابونه ساتي. ډېر تابع سړی دی او کله چې غواړي د خپل کار دفتر ته ولاړ شي، ناچاره دی زما له دفتره تېر شي. هغه دا کلونه کېدل چې زما په دفتر کې لکه مار پر ځمکه ښنبېده او یوه کلمه خبره به یې هم نه کوله. خو په دې وروستیو کې په هغه کې پوره بدلون راغلی دی اوس له ما سره چنې هم وهي، سترګې یې غړېدلي دي او په لوړ ډاډمن غږ وایي.

«ښاغلی ګودریچ سهار مو په خیر!» زه چې واقعاً د هغه دغه بدلون حیران کړی وم، پوښتنه مې ورڅخه وکړه «دا چا درسره مرسته وکړه؟»

هغه له تا سره د خپلې زده کړې د پړاوونو په هکله ماته خبرې وکړې یوازې هغه بدلون. چې په هاغه ترلاس لاندې دارېدونکي شخص کې مې لیدلی دی. ستاسې لیدلو ته راغلی یم ،، ښاغلي ګودریچ ته مې وویل که هغه پرلپسې زما ټولګیو ته راشي او هغه څه چې زه یې ورته وایم عملي او ترسره کړي. د څو اوونیو په تېرېدو به ته بیا د نورو په وړاندې له خبرو کولو څخه خوند وړې هغه وویل

،، که وکړای شي ماته دا کار وکړې .زه ددې هېواد له ډېرو نېکمرغو وګړو څخه کېږم ،،

هغه په ټولګي کې نوم ولیکه او پرمختګ یې هم حیرانوونکی و درې میاشتې وروسته مې له هغه څخه وغوښتل. په هغه غونډه کې چې د استوره هوټل په تالار کې جوړېده، برخه واخلي او د درې زرو تنو په وړاندې خبرې وکړي او دا ووایي چې زما له زده کړو یې څه نتیجه اخیستې ده هغه په ډېر تاسف عذر وغوښت. ځکه چې په همدغه وخت کې یې یوه مهمه غونډه درلوده او نه یې شول کولای چې راشي د سبا ورځې په سهار یې ماته ټیلیفون وکړ

،،غواړم عذر وړاندې کړم له هغې غونډې نه تېر شوم راځم تاسو ته خبرې کوم. ځکه چې ستا پوروړی یم درځم او حاضرینو ته وایم چې دغو زده کړو زما لپاره څه کړي دي؟ هیله من یم چې زما کیسه به هغوی وهڅوي چې له داره لاس واخلي او نور خپل ژوند خراب نه کړي ،، هغه ته مې وویل. اړ نه دی چې له دوو دقیقو څخه زیاتې خبرې وکړي. خو هغه د درې زره تنو په وړاندې یوولس دقیقې خبرې وکړې،

په ټولګي کې یې دغه ډول حیرانوونکې پېښې او معجزې په زرګونو ځله لیدلې دي. چې ډېرو ښځو او نارینه و په ژوند کې له دغو زده کړو ګټه مونډلې. او زیاترو یې پخپله ټولنه . دندې او کسب کې داسې پرمختګ

کړی. چې کله یې د شپې په خوب کې هم نه و لیدلی کله کله دا بدلون په یو مناسب وخت کې په یوې ساده وینا رامینځته شوي دي اجازه راکړئ چې د ماریو لازو کیسه هم درته وکړم

څو کاله د مخه مې له کیوبا څخه یو تلګراف ترلاسه کړ. چې زه یې ربښتیا هم حیران کړم. ((مګر تاسې وواياست نیا. او که نه غواړم نیویارک ته درشم او ستاسې د وینا کولو د زده کړې په ټولګي کې زده کړه وکړم لاسلیک ماریولازو)) دا چې هغه څوک وه؟ زه هم نه پوهېدم؛ تر دغه وخته مې د هغه نوم نه و اورېدلی کله چې مېرمن لازو نیویارک ته راورسېده ماته یې وویل

((د هاوانا هېوادني استوګنځي تصمیم نیولی چې ددغه استوګنځي د بنسټګر د زېږېدنې د پنځوسمې کلیزې جشن ولمانځي په پام کې ده. چې زه یو د سپینو زرو جام او وینا په کولو هغې ته هرکلی ووایم په داسې حال کې چې په محکمه کې یم. په ټول عمر کې مې کله د نورو په وړاندې وینا نه ده کړې او په دغه تصور مې د مرګ مړې خولې پر ځان راځي که په دې کار کې ماته وخورم. مېړه مې ډېر سخت خواشینی کېږي او په ټولنیز لحاظ مې هم ابرو او حیثیت ته ډېر زیان رسېږي د همدې لپاره له کیوبا څخه دلته راغلې یم چې له تاسو نه مرسته ترلاسه کړم خو له دریو اوونیو څخه زیاته هم دلته نشم پاتې کېدی ((

د هماغه درې اوونیو په موده کې ما ریولازوا مجبوره کړه چې د شپې درې څلور ځله زما بېلابېلو ټولګیو ته ولاړه شي او خبرې وکړي درې اوونی وروسته هغې د هاوانا په ملي استوګنځي کې د یوې سترې غونډې په وړاندې خبرې وکړې او هغه دومره بریالۍ وه. چې د ټایمز مجلې د سهارنیو خبرونو په سرلیک کې د هغې خبر خپور کړ او دا یې څرګنده کړه چې ماریولازوا ((د طلایي حنجرې لرونکې ویناواله)) ده. د معجزې په څېر ده

خو نه، معجزه او حیرانوونکې هم ده. د شلمې پېړۍ معجزه. یعنې پر دار باندې برلاسي

دویم: خپل هدف او موخه مو په وړاندې ولرئ:

کله چې ښاغلي ژنت د خپل خاطر د رضایت په هکله. چې د نوي مهارت له زده کړې څخه یې پخپل ځان کې احساساوه. خبرې وکړې. مخکې تر مخکې مې پر هغه عامل چې عقیده مې پرې درلوده. پوره باور پیدا کړ د هغه د بریالیتوب عامل دا و. پوهېده چې څه غواړي او په کلک ایمان یې تمرینونه ترسره کول. ډاډه وم چې بریالی کېږي. ځکه چې غوښتل یې بریالی شي او مخکې تر مخکې یې ځان د یو بریالي ویناوال (خطیب) په توګه لیده خپله راتلونکې یې په څرګنده توګه په ذهن کې تجسم کړه او بیا یې په ډېرو هلو ځلو هڅه وکړه چې هغه تصور په واقعیت بدل کړي او دا ټول هماغه کار دی چې تاسې یې هم باید وکړئ

خپل ذهن او پاملرنه په دقیقه توګه پر ځان باور او هغه توان او ځواک باندې. چې تاسې ته د یوې ښې وینا کولو اغېزمنه لاره له ځان سره لري. متمرکزه کړئ دا فکر وکړئ چې هغه وینا کول به مو له ټولنیز نظره څه ارزښت ولري د څه دوستانو پیدا کولو زیری به درته ولري. ټولنې. ښار او کلیسا ته د خدمت لپاره به ستاسې توان او ځواک شومره زیات او پیاوړی کړي او په لنډ ډول شومره به تاسې د هغې لارښوونې او هدایت ور کولو لپاره. چې په پام کې یې لرئ. چمتو کړي د یونیسکو رئیس او د پیسو د ملي صندوق د مدیره هیات رئیس اس. سي. الین د کوارترلي ژورنال او اشپیچ په خپرونه کې د «وینا کول او په کار کې لارښوونه» تر سرلیک لاندې مقاله کې ولیکل

«زموږ د مؤسسې د فعالیت په اوږدو کې داسې سړی شته چې د یوې بریالۍ وینا په کولو یې د ټولو پاملرنه ځانته راواړوله

څو کاله دمخه یو ځوان سړی، چې په هغو ورځو کې په کانزاس کې د یوې کوچنۍ ځانګې مسوول و. حیرانوونکې وینا یې وکړه او نن هغه د پلورنې د مدیر مرستیال دی »

البته اوس چې زه له تاسې سره خبرې کوم. خبر یم چې دغه سړی د پیسو د ملي صندوق د مدیره هیات رئیس شوی دی. غیب ویلو ته اړتیا نشته. چې ووایو د ډلې یا ډېرو خلکو په وړاندې ستاسې د خبرو کولو توان او ځواک کولی شي. چې ستاسې د کار وضعیت او حالت له یوې مخې نه پر بلې مخې کړي. زموږ یو فارغ التحصیل د سیرو د شرکت رئیس هنري بلاک استون، وایي: «له نورو سره د اغېزمنو اړیکو د رامنځته کولو او د هغوی همکارۍ راجلبول. هغه پانګه ده چې بریالي شخصیتونه یې څښتنان دي»

د خاطر د رضایت او د هغه خوند په هکله. چې د نورو یا د یو ټولي په وړاندې په ډاډه زړه خبرې کولو او له هغو سره د خپلو افکارو او احساساتو شریکول (په منځ کې ایښودل) له اورېدونکو سره په تاسو کې رامنځته کوي. فکر وکړئ. زه څو ځل په نړۍ کې ګرځېدلی یم. خو ډېر لږ خوندونه د خبرو کولو د ځواک په وسیله د اورېدونکو د راجلبولو له خوند سره برابري کولی شي زما د ټولګیو یو فارغ التحصیل ویلي دي دوه دقیقې دمخه تر هغې چې خپلې خبرې پیل کړم. دې ته چمتو یم چې کمچینه وخورم. خو دا کار ونه کړم. خو دوه دقیقې وروسته له هغې چې خبرې مې پای ته ورسېږي. دې ته چمتو یم چې مرمۍ وخورم. خو خپلې خبرې پای ته ونه رسوم

اوس نو خپل ځان د یو ټولي یا ډلې په وړاندې چې وینا ورته کوئ. مجسم کړئ او ووینئ چې په ډاډ سره هغو ته ټکي په ټکي روښانه کوئ. د هغوی حواس تاسې ته متوجه دي. د شاباسې او ستاینې غبږ تر تاسې رارسېږي. احساسوئ. هغه د مننې او ستاینې کلمې چې د هغوی هر یو یې

ستاسې په وړاندې استعمالوي واورئ او وګورئ کله چې غوندړه پای ته رسېږي په څه شور او ځوږ تاسې بدرګه کوي په وینا مې باور وکړئ په دې تصور کې معجزه نغښتې ده. چې هېڅکله به يې خوند هېر نه کړئ

د هاروارد د اروا پوهنې نوميالي او پياوړي استاد ويليام جيمز شپږ جملې ليکلې دي. چې خامخا به هغه ستاسې په ژوند په زړه پورې اغېزه وکړي شپږ جملې چې ستاسې لاس نيسي او مخامخ يې د بابا علي خزانو تـه وړي د مړانې خزانه!

«تقريباً په هره موضوع کې. له هغې موضوع سره ستاسې علاقه او مينـه به ستاسې د ژغورنې سبب شي که چېرې نتيجه تاسې تـه پـه کافي اندازه مهمه وي. خامخا هغې ته رسېږئ که وغواړئ چې ښه اوسئ. ښـه بـه شئ. که غواړئ شتمن اوسئ. شتمن به شئ که وغواړئ چې زده يې کـړئ. زده کوئ يې يوازې د همداسې شيانو هيله له ځان سره ولرئ او ويې غواړئ. نـه دا چې په يوه کې يې په بې پروايي سره په شلګونو موضوعګانې وغواړئ»

د اغېزناکې وينا کولو زده کول. پرته د وينا کولو لپاره د توان او ځواک لـه ترلاسه کولو څخه تاسو ته په سلګونو نورې ګټې هم لري. که پـه ټـول عمـر مو د خلکو په وړاندې خبرې نه وي کړي. ددې زده کړې ګټې به نورې هـم درته ډېرې شي. تر هر څه لومړی د نورو يا د يوې ډلې پـه وړانـدې خبـرې. پر ځان باندې د باور پيدا کولو په لوري د واټ پرانيستل دي

همدا چې د نورو پـه وړانـدې ودرېږئ او د خلکـو لـه يـوې ډلـې سـره خبـرې وکړئ. منطقي ده چې له يو يو وکړي سره به هم پـه ډاډ او پـر ځـان بانـدې پـه پوره باور سره خبرې وکړئ ډېرو ښځو او نارينه و يوازې په دې دليـل زمـا پـه ټولګيو کې ګډون کړی چې خجالته وو او د نورو خلکو پـه وړانـدې د وينـا کولـو پر مهال وارخطا او پـه اصطلاح لاس و پښـې ورڅخـه ورکېدلې. کله چې يـوه شول چې کولی شي لـه ځايـه پورتـه شي او د زده کوونکو پـه وړانـدې خبـرې

وکړي اوچت هم رابنکته نه شي. په خپلې کمزورۍ او نیمګړتیا پوه شول او دغه نوی سلوک او کار ددې سبب شو چې په نورو، پخپله کورنۍ، دوستانو، همکارانو، مشتریانو او مؤکلینو باندې ډېره اغېزه وکړي ډېر فارغ التحصیلان. لکه بناغلي ګودریچ. په دغه دلیل په ټولګیو کې ګډون کوي چې له زده کړې څخه وروسته پخپل شاوخوا کې حیرانوونکي شخصي بدلونونه ویني

دغه ډول زده کړه د وګړو پر شخصیت باندې داسې اغېزې کوي. چې بنایي په لومړي پړاو کې ونه لیدل شي څه موده د مخه مې د اتلانتیک بنار د روغتون له جراح او د امریکا د روغتیایي ټولنې له پخواني رئیس ډاکټر ډیوید المن څخه وپوښتل چې وینا کولو د هنر د زده کړې د ټولګیو ګټې د وګړو په جسمي او روحي روغتیا کې څه ډول ارزیابي کوي؟ هغه موسکی شو. ویې ویل ډېر غوره ځواب به د یوې نسخې په لیکلو سره ورکړو دغه درمل هېڅ درملتون نه شي پېچلی یا پوره کولی. یوازې انسانان یې پېچلی شي او هغه هم دا چې که هر څوک چې فکر کوي چې کار یې له لاسه پوره نه دی. سخت په اشتباه کې پرېوتی دی

دغه نسخه مې د مېز پر سر ایښې ده او هر ځل چې هغه لولم ډېر کلک یې تر اغېز لاندې راځم نسخه کټ مټ نقلوم

«هڅه وکړئ په ځان کې دا ځواک پیدا کړئ. چې پرېږدئ نور مو زړه او ذهن ووینې دا زده کړئ چې خپل فکر او عقیده د نورو لپاره څه په ځانله او څه په ډېرو کې، څرګنده کړئ. کله چې په دې هڅه کې بریالي کېږئ وینئ چې پر تاسې دومره اغېزه کوي چې په مخکې یې ساری نه لیدل کېږي

له دې نسخې څخه به ډېرې ګټې ترلاسه کړئ له نورو سره په ډېره بنه توګه خبرې کوئ. پر ځان مو باور پیاوړی کېږي او ډېر مهربانه او غوره شخصیت پیدا کوئ دغه. یعنې له عاطفي نظره مو بنه حال او ورځ موندلې

ده او هر څومره چې مو ورځ او رواني حالت ښه شي، جسم او وجود به مو ښه روغ رمټ وي. د ډېرو په مقابل کې خبرې کول او په اوسنۍ نړۍ کې د ټولو لپاره دي، ښځه، نر، زوړ او ځوان نه پېژني زما له نظره يې ګټې يوې دندې او کسب ته ځانګړې نه دي. همدومره اورم هغه وګړي چې په ښه او غوره توګه خبرې کوي، لوی او ستر خلک دي، خو هغه څه چې زه پرې پوهېږم ددغه ځواک او توانايي ګټې د انسانانو د جسمي او رواني روغتيا لپاره شته دي

هر وخت چې کولی شئ له څو تنو او يا د ډېرو وګړو له ټولي سره خبرې وکړئ، وبه وينئ چې څنګه مو حال ښه کېږي. دا هغه څه دي چې پخپله مې تجربه کړي دي. انسان په دغسې حالتونو او وختونو کې احساسوي چې د يوې ټولنې يوه برخه او توکی دی، نورو دده شاوخوا رانيولې او دا يو داسې حس دی چې په يوازيتوب او ګوښه کېدنه کې هېڅکله نه ترلاسه کېږي

دا يو په زړه پورې او حيرانوونکی حس دی، داسې حس چې هېڅ درمل او ګولۍ يې تاسې ته نه شي درکولی، نو بيا زما دويمه لارښوونه تاسې ته داده، چې خپل ځان له همدا اوس څخه په هغه کار کې، چې له سرته رسولو څخه يې په ډار کې ياست، بريالی تصور کړئ او د هغو ګټو په اړه، چې د يو ټولي په وړاندې يې په ښه ډول له خبرو کولو څخه ترلاسه کوئ په غور او دقت سره فکر وکړئ

د ويليام جيمز دا خبرې مو له ياده ونه وځي «که پايله او نتيجه په کافي اندازه مهمه وي، خامخا هغې ته رسېږئ.»

دریم – مخکې تر مخکې خپل ذهن بریالیتوب ته چمتو کړئ:

یو ځل یې له ما څخه د تلویزیون په یوه پروګرام کې وغوښتل چې په دریو جملو کې هغه مهم درس، چې په ژوند کې مې زده کړی دی. ووایم دا هغه خبره وه چې ما وکړه

«ډېر مهم او لوی درس چې مې اخیستی دی دادی موږ هماغه یوو چې زموږ افکار دي که زه یوه شم چې د څه په باره کې فکر کوئ؟ په دې به پوه شم چې څوک یې. ځکه چې همدا ستاسې افکار دي چې تاسې جوړوي د خپلو افکارو په بدلون سره کولی شئ ژوند ته مو بدلون ورکړئ »

تصمیم مو نیولی چې پر خپل ځان باور زیات کړئ او اغېزمنې اړیکې ټینګې کړئ له همدا اوس څخه وروسته باید خپل منفي افکار له ځانه لیرې کړئ او د هغو فرصتونو او بریالیتوبو په اړه په مثبته توګه فکر وکړئ چې په دغو هلو ځلو کې به یې ترلاسه کړئ او د هغو ګټو په باره کې خوشبین واوسئ چې د نورو په وړاندې یې له خبرو کولو څخه ترلاسه کوئ

باید د خپلې هرې کلمې او پوهې لاندې د تائید مهر ولګوئ او په دې غم. هڅه او لټه کې اوسئ چې په هره بڼه کېدای شي خپل دغه ځواک زیات کړئ

دلته هغه کیسه را اخلم. دا یو قاطع او پرېکنده دلیل دی. چې هوډ او عزم مو لوړ کړئ. په غور او دقیقه توګه دا وغواړئ. چې په بڼه اغېزمنه توګه خبرې وکړئ او ناهیلي نه شئ هغه سړی چې زه غواړم دلته د هغه په هکله لیکل وکړم. هغه څ[illegible] دی چې له مدیریت څخه د پرمختګ د پوړۍ په پاټکو په ډېرې چټکۍ سره پورته ولاړ او په دې برخه کې هغه پر یو افسانوي شخص تبدیل شو. خو لومړی ځل هغه وخت چې هغه په کالج کې زده کړه کوله. له خپله ځایه ددې لپاره پورته شو چې د نورو خلکو په وړاندې خبرې وکړي. ژبه یې بنده شوه او ویې نه کړای شول. چې لږ تر لږه

هغومره وخت چې استاد یې ده ته په پام کې نیولی و او هغه یوازې پنځه دقیقې وې، خبرې وکړې رنګ یې د چونې په څېر سپین تښتېدلی و. په ډېرې چټکۍ سره، په داسې حال کې چې سترګې یې له اوښکو ډکې وې. د خلکو له مخې وتښتېد

دغه سړی، چې دغسې ماته یې په ځوانۍ کې خوړلې وه. وېې نه غوښتل چې نور یې دا موضوع وځوروي. نو تصمیم یې ونیو چې یو هوښیار او ځیرک ویناوال (خطیب) شي او دومره یې پر دغه عقیده ټینګار وکړ. چې په پای کې په اقتصادي چارو کې له لوړ نوم او شهرت څخه برخمن او د دولت اقتصادي مشاور شو د هغه نوم کلارنس بې راندال دی په خپل یو ارزښتناک اثر ((پر ازادۍ باور او ایمان)) کې د خلکو د ټولي په وړاندې د وینا کولو په هکله لیکي ((تل مې یوه پښه دلته ده او بله هلته. پر هره یوه کې باید د تولیدونکو په مابنامنۍ د سوداګرۍ د اتاقونو. د بودیجې د تصویب د مسوولینو. د پوهنتونونو د فارغ التحصیلانو په سازمانونو او په زرګونو نورو ځایونو په میلمستیاوو کې ګډون وکړم یو وخت. له یوې خوا مې باید په لومړۍ نړیواله جګړه کې د مشیګان په اسکانابای کې له هېواد پالونکو سره خبرې کړې وای او له بل لوري مې د خیریه مرستو د ټولونې په پروګرام کې له میکي روني سره همکاري کوله او په همدغه شېبه د هاروارد پوهنتون رئیس ښاغلي جیمز برایانت کونانت له ما څخه غوښتي وو چې د لوړو زده کړو په هکله وینا وکړم او د شیکاګو له پوهنتون څخه رابرټ ام ها چینز هم بللی وم او لږ وروسته له دې ټولو څخه مې باید په یوې مابنامنۍ مېلمستیا کې په فرانسوي ژبه خبرې هم کړې وای په داسې حال کې چې د فرانسوي ژبې په زده کړه کې مې د ستاینې وړ مهارت هم نه درلود

اوس به په دې هم پوهېږم چې د اورېدونکي زړه دا غواړي چې څه شیان واوري او هغه هم داده هغه سړی چې د یوې مهمې دندې او درانه مسوولیت

د ور په غاړه کېدو مسوولیت لري . که چېرې وغواړي هر څه زده کولی شي "

زه واقعاً له ښاغلي راندال سره موافق او په یو نظر یم د وینا کولو په کار او چارو کې د بریالیتوب لپاره ستاسې غوښتنه ډېره اغېزه لري که مې کولی شول ستاسې ذهن ولولم او وینم . چې د زده کولو لپاره ستاسې د هیلې او ارزو ځواک څومره دی او ستاسې د فکر د وړانګو سیوری چېرې دی؟ مخکې تر مخکې به مې ویلي وای چې مقصد او سرمنزل ته د رسېدلو لپاره . چې هغه هماغه د اړیکو په رامنځته کولو کې مهارت دی . ستاسې د چټکتیا اندازه څومره ده

په یو ټولګي کې مې چې په میدل ویست کې جوړ او تشکیل شوی و . په هماغه لومړۍ شپه یو سړی له خپله ځایه پورته شو او سمدلاسه یې وویل . چې یو ساختماني کارګر دی او تر هغه چې د امریکا د معمارانو په ټولنه کې خبرې ونه کړي نه راضي کېږي هغه له دې پرته بله هیله نه درلوده . چې په ټول هېواد کې وګرځي او ټولو ته ووایي چې د خپل کار کسب ټول مسایل . ستونزې او د حل لارې پېژني جوها وراستیک واقعاً د خپلې خبرې په معنا پوهېده هغه له هغو زده کوونکو څخه وو چې پخپل ښوونکي کې یې له معلمۍ سره د مینې اور ولګاوه او له یوې مخې شور . شوق او ذوق و د زړه له کومې یې غوښتل نه یوازې د عادي او سیمه ییزو موضوعاتو په هکله . بلکې د ملي موضوعاتو په باره کې خبرې وکړي او په دې هیله یې د ستنې د سر په اندازه شک او تردید نه درلود په ټولو ټولګیو کې حاضر شو . تمرینونه یې په غور او دقت ترسره کړل او سره له دې چې د ساختمان د کار او بېروبار په وخت او موسم کې یې ثبت نام کړی و . حتی په یوه غونډه کې یې هم غیر حاضري ونه کړه هغه په دقیقه توګه هماغه کارونه کول چې د ټولګي زده کوونکي یې کوي ، یعنې په داسې چټکتیا سره یې

پر مختګ وکړ چې پخپله یې هم پرې باور نه درلود په دوو میاشتو کې هغه د ټولګي په زده کوونکو کې ښه وځلېده او ویې کړای شول چې رای ترلاسه کړي او د خپل ټولګي استازی «نماینده» شي

د ټولګي ښوونکی په هغه مهال هغه څوک و چې اوس د ویرجینا په نورفولک کې تدریس کوي هغه یو کال وروسته ولیکل ((جوهنا وراستیک مې پوره له یاده وتلی و تر څو یوه ورځ سهار په داسې حال کې چې سهارنی مې خوړله د ویرجینا پایلوت ورځپاڼه مې پرانیستله د هغه عکس او مقاله پکې وه تېره شپه یې د ساختماني چارو انجینرانو او کار کوونکو یوې لوېې غونډې ته وینا کړې وه ومې لیدل چې نوموړی خپلې موخې او هدف ته. چې هغه د امریکا د معمارانو ټولنې ته وینا وه. ورسېد او د هغه ځای مدیر هم شو!))

له همدې امله په دې برخه کې بریالیتوب هغه استعداد او کفایتونو ته اړتیا لري، چې په بل هر ستر کار کې ورته اړتیا وي؛ مینه او علاقمندي. د ستونزو پر غرونو باندې د پورته کېدلو لپاره ټینګار. پر ځان باور او پر بریالیتوب ایمان او باور لرل

هغه وخت چې ژولیوس سزار له ګل کانال څخه تېر شو او له خپلو سرتېرو سره په هغه ځای کې چې نن انګلستان دی. پلی شو. څه فکر کوئ د خپلو سرتېرو او وسله والو ځواکونو د بریالیتوب د تضمین لپاره یې څه وکړل؟ یو ډېر ساده او اسانه کار. خپل سرتېري یې پر ډبرینې غونډۍ ورپورته کړل چې دوه سوه متره وړاندې هغې خواته د سیند څپې ووینې چې څه ډول هغه بېړۍ چې دوی یې تر دې ځایه رارسولي دي د اور په لمبو کې سوزي

د دښمن په هېواد کې په داسې حال کې چې اړیکې یې له ټولو قارو او لویو وچو سره پرې شوې وې او د ډېر لږ شان په شاتګ امکان هم نه و. یوازې

یوه لاره ورته پاتې وه او هغه دا چې پرمخ ولاړ شي، وجنګېږي او بریالی شي او دا په دقیقه توګه هماغه کار و چې دوی وکړ.

د سزار دا روحیه تلپاتې وه. ولې پر ډار باندې د بریالیتوب لپاره د همدې لارې چارې څخه کار نه اخلئ؟ ټول منفي افکار په اور کې وسوزوئ، ویې غورځوئ او په هغه تللي وخت پسې چې بیا نه راګرځي، اوسپنیزې دروازې وتړئ.

څلورم– د تمرین لپاره هېڅ فرصت له لاسه مه ورکوئ:

د ټولګیو لپاره هغه درسي پروګرام چې د لومړۍ نړیوالې جګړې څخه د مخه مې د ۲۵ کوڅې د YMCA په ښوونځي کې د تدریس لپاره جوړ کړی و، په نه باوروونکي ډول یې بدلون موندلی دی. هر کال په پخواني پروګرام کې نوي نظریات او عقاید ورزیات شوي دي او زاړه ورڅخه کښل شوي دي، خو ددغو پروګرامونو د یوې برخې بدلون ته هېڅ لاس نه دی وروړل شوی او پخپل حال پاتې دی او هغه دا چې د ټولګي هر زده کوونکی باید یو ځل او یا لږ تر لږه دوه ځله پورته شي او د نورو په وړاندې خبرې وکړي.

ولې؟ ځکه چې هېڅوک نه شي کولی تر هغې وینا کول زده کړي، تر څو د نورو خلکو په وړاندې خبرې ونه کړي. هماغسې چې هېڅوک نه شي کولی تر هغې لامبو زده کړي، تر څو اوبو ته ورښکته نه شي. تاسې کولی شئ هر کتاب چې د وینا کولو د هنر په اړه لیکل شوی وي، یو له هغو څخه لولئ او بیا هم ونه کړای شي د نورو په مخکې یوه کلمه خبرې وکړئ. دا کتاب یوازې یو لارښود دی. تاسې باید د هغې دستورونه او لارښوونې په عمل کې ترسره کړئ.

کله چې یې له جورج برنارد شاو څخه وپوښتل چې څنګه یې دا زده کړل چې د ډېرو خلکو په وړاندې داسې ښکلې وینا وکړي؟ ځواب یې ورکړ: «هماغسې چې د سر سره یا ځان ښویولو لوبه زده کړې. لومړی ښویدل او له

ځایه پاڅېدل، له ځان څخه مې د نورو په وړاندې پوره احمق جوړ کړ، تر هغه چې زده مې کړه.»

شاو په ځوانۍ کې د لندن له ډېرو غلیو او شرمناکو وګړو څخه و. هغه به تل مخکې له دې څخه چې د یو کور دروازه وټکوي، لس شل دقیقې به یې د کور په مخکې په پلې لاره قدم واهه. هغه به پر دغه کمزورۍ اعتراض کاوه او ویل به یې: «داسې کسان به لږ وي چې لـه ما څخـه ډېر پـه خجالت او بې زړه توب ځورېدلي وي.»

بالاخره هغه ددې لپاره چې په ډار، بې زړه توب او خجالت کښلو باندې د برلاسۍ لپاره یـو غـوره ډاډمـن او چټـک اصـول غـوره کـړي. تصمیم یې ونیو چې له خپلې ډېرې کمـزورۍ څخـه ډېـره ارزښتمنه پانګـه جـوړه کـړي. نـو د خبـرو اتـرو لـه یـوې ټـولنې (انجمـن) سـره یوځای شو. د خبرو اترو په هره غونډه کې به یې، چې پـه لنـدن کـې جوړېدله، ګډون کاوه، تل به یـې لاس پورتـه کاوه او خبـرې بـه یـې کـولې. د سوسـیالیزم لـه موضـوع سـره د ژورې مینـې او یـا د هغـې اړوند د بحث او خبـرو اتـرو لـه امله برنـا شـاو وکـړای شـول د شـلمې پېـړۍ د لـومړۍ نیمـایي یـو پیـاوړی او ډاډمـن ویـنـاوال (خطیـب) وګرځي.

د وینا کولو وخت او فرصت زیات دی. له بېلابېلو سازمانونو سـره یوځـای شئ، هر چېرې چې له تاسو نه وغوښتل شي خبرې وکړئ، داوطلب شئ، له ځایه پورته شئ او د خلکو د ټولې په وړاندې خپله خودي ځرګنده کړئ، ان دا چې که له یوې ثانیې څخه هم زیاتـه نـه وي. پـه غونـډو کې پـه وروستیو څوکیو مه کېنئ، خبرې وکړئ! د رخصتۍ په ورځو کې پـه خپلـه خوښـه او داوطلبانه ډول هغو هلکانو ته، چې کلیسا ته راځي، درس ورکړئ.

مخکښ مشر او رئیس شئ، د هرې ډلې، چې تاسـو تـه پـه غونـډو کې د فعال ګډون وخت او فرصت درکوي، غړی شئ، خپلې شاوخوا ته وګورئ او ووینئ، ډېر لږ ټولنیز، سیاسي، وظیفوي کار او فعالیت، ان دا چې کـه هغـه

مو د ګاونډیانو په اړه وي، ور وړاندې شئ، پکې خبرې وکړئ. هېڅکله به پوه نه شئ چې څومره پرمختګ مو کړی دی، مګر دا چې د هغې په هکله خبرې وکړئ.

یو ځل یو کارکوونکي ماته وویل:

«زه په دې ټولو شیانو پوهېږم، خو هغه څه چې مې زده کړي. د هغو ټولو او کټ مټ په کارولو کې متردد او دوه زړی یم.»

ځواب مې ورکړ: «کټ مټ یا په ټوله پیمانه؟ دا خبرې دې له ذهنه وباسه، هېڅکله هغه څه چې زده کړي دې دي نه شي یادولی، مګر دا چې هغه په پیاوړې روحیه وکاروې او د خپلو ډارونو پر ضد وجنګېږې.»

پوښتنه یې وکړه:

«منظور مو له روحیې څخه څه دی؟»

«منظور مې د ماجرا جویۍ او پلټنې روحیه ده.»

لږ مو د بریالیتوب د لارې او دا چې دغه لاره د نورو یا یوې ډلې په وړاندې د وینا کولو له لارې څخه تېرېږي، خبرې وکړې او هغه مې په دې قانع کړ، چې په ښه او مناسبه توګه وینا کول د انسان شخصیت ته ښه ورکوي. په پای کې یې وویل:

«خپل تصمیم مې ونیو، ورځم په دې ماجراجویي پسې، کله چې دا کتاب ولولئ، اصول او لارښوونې یې وکاروئ، ښایي په دغو ماجرا جویو پسې به ورشئ او دا به ومومئ چې خپل هدایت او خپله دیدګاه یا نظر یو ډول ماجراجویي ده، چې په تاسې کې څه له باندې او څه له دننه خوا څخه بدلون راولي.

ډېر اغېزمن شخصیت په تاسې کې وده کوي او په زړه پورې ګټور ژوند به په مخکې ولرئ.

دويم څپرکی
پر ځان د باور وده

((ښاغلی کارنګي! پينځه کاله د مخه هغه هوټل ته راغلم، چې تاسې هلته يوې غونډې ته وينا کوله. د وينا کولو د خونې مخې ته راغلم او هلته ودرېدم. پوهېدم که چېرې خونې ته ننوزم او له نورو زده کوونکو سره يوځای شم مجبور يم چې ژر يا وروسته زه هم خبرې وکړم. لاس مې د دروازې په موټي ايښی و، خو نه مې شول کولی درننوځم، بېرته راوګرځېدم او له هوټل نه ووتلم. که زه پوهېدلای چې تاسو له ما سره په دې کې مرسته کولی شئ، تر څو پر هغې وېرې او ډار برلاسي شم، چې د خلکو له ليدلو څخه يې لرم، دا تېر پنځه کاله به مې له لاسه نه ورکول.))

هغه سړی، چې دغه خبرې يې کولې، د مېز تر شا ناست و. هغه دا خبرې هغې دوه زره کسيزې غونډې ته په خطاب کې کولې، چې زما د

ټولګیو د فارغ التحصیلانو لپاره د نیویارک په ښار کې جوړه شوې وه. کله چې هغه دا خبرې کولې، پر خپل ځان باندې باور څخه مې خوند وړه. زه فکر کوم هغه داسې شخص دی، چې د پر ځان باور او د اغېزې کولو نوې ترلاسه کړې اجرائیوي مهارتونه به یې ورځ تر ورځې زیات شي.

د هغه د ښوونکي په توګه خوښ یم، په دې چې پر خطرناک ډار یې برلاسی موندلی او زه نه شم کولی په دې ټکي فکر ونه کړم. چې که چېرې هغه پنځه یا لس کاله مخکې په دې توانېدلی وای، چې پر خپل ډار برلاسی شي، څومره به بریالی او ډېر نېکمرغه و. امرسون وایي:

((وېره او ډار په نړۍ کې له بل هر عامل یا لامل څخه زیات وګړو ته ماتې ورکوي.))

زما خدایه! څومره پر دغه ترخه حقیقت ښه پوهېږم او څومره خوښ یم، چې په ژوند کې مې له هغو وګړو سره مرسته وکړه، چې غواړي ځان د ډار له منګولو څخه وژغوري. هغه وخت چې مې په ۱۹۱۲م کال په دې دوره کې تدریس پیل کړ، ډېر په دې نه پوهېدم چې دغه زده کړې په وګړو کې د وېرې او د حقارت د احساس د له منځه وړلو یوه ډېره غوره لاره ده. ومې موندله چې د یوې ډلې یا ټولي په وړاندې وینا کول انسان ته د ځان کم ګڼلو پر احساس باندې د برلاسي او پر ځان باندې باور واک ځواک ورکوي. ولې؟ ځکه چې د یوې ډلې په وړاندې خبرې کول پخپله ددې لامل او سبب ګرځي، چې پر خپلو وېرو او ډارونو برلاسي ومومو.

ښځو او نرو ته د تدریس په بهیر کې مې ددې لپاره، چې هغوی وکړای شي د ډېرو خلکو په وړاندې وینا وکړي، داسې لارې چارې وموندلې. هغه له تاسو سره دا مرسته کوي، چې ډېر ژر په دې برخه کې پر خپله وېره او ډار باندې برلاسي شئ او د څو اوونیو تمرین په ترسره کولو پر ځان ډاډ او باور ترلاسه کړئ.

لومړی – د ډېرو په وړاندې د وینا کولو څخه ډار پــه هکلــه، پــه څــو واقعیتونو پوه شئ:

لـومړی نـومره واقعیت: یـوازې تاسې نـه یاست چې د خلکـو د ډلې پـه وړاندې له وینا کولو څخه ډارېږئ. هغه څېړنې، چې په کالجونو (انستیتونو) کې ترسره شوې دي، څرګندوي چې پـه سلـو کې لـه ۸۰ څخـه تـر ۹۰ پـورې زده کوونکي چې د وینا کولو د زده کړې په ټولګیو کې نومونه لیکي، په پیل کې د خلکو پـه وړاندې له وینا کولو څخه ډارېږي. زما په عقیده دغـه شمېره د هغو لویانو ترمنځ، چې زما په ټولګیو کې ګډون کوي، سل پـه سلو کې ده.

دویمه نومره واقعیت: ددغه ډار یوه برخه ګټوره ده. دا یـوه داسې لاره ده چې طبیعت ابداع کوي، چې موږ د ژوند په چاپېریال کې د غیـر عـادي هلو ځلو لپاره چمتو کړي.

په همدې اساس کله مو چې ولیدل د زړه درزا مو زیاته لوړه شوه او یا مـو ساه اوتیګاه زیاته او چټکه شوه، مه ډارېږئ، ستاسې بـدن چې تـل د بهرنیـو محرکاتو په مقابل کې هوښیار دی، تاسې دې ته چمتـو کـوي چې یـو عمـل وکړئ. که چېرې وکړای شئ دغـه فزیولوژیکي چمتـووالی پـه یـوه معقوله اندازه کې وساتئ، په دغه وخت کې کـولی شئ ډېـر تېـز فکـر وکـړئ، ډېـرې روانې خبرې وکړئ او نسبت عـادي شـرایطو تـه پـه ډېـر تاکیـد سـره خبـرې وکړئ.

درېیمه نومره واقعیت: ډېرو حرفه یي او کسبي وینا کوونکو ماته ډاډ راکـړی دی چې هېڅکله نه دي توانېدلي له صحنې څخه ډار په بشپړه توګه له ځانـه لرې کړي. دغه ډار تل له وینا کولو څخه دمخه په هغـوی کې موجـود وي او تر څو لومړنیو جملو پورې هم تر غـوږه کېږي. دا هماغـه ارزښت او بیـه ده چې دغه نارینه او ښځې یې ددې لپاره ورکوي، چې د ګاډي د اس پر ځـای د مسابقې او سیالۍ اس وي. هغه وینا کوونکی چې دا ادعا کوي چې د کنګل په

ښېر ساړه دي، پوستکی یې هم د کنګل په څېر کلک دی او معمولاً یې خبرې هم د کنګل په څېر دي.

څلورمه نومره واقعیت: د ډېرو خلکو په وړاندې له وینا کولو څخه ستاسې د ډار اصلي علت او لامل ساده دی. تاسې د ډېرو خلکو په وړاندې په وینا او خبرو کولو عادت شوي نه یاست، پروفیسور رابینسون د «مغز او جوړول» په کتاب کې لیکي:

«وېره یا ډار له ناپوهۍ او پر ځان باور نه لرلو څخه رازېږي.»

زیاتره وګړي د ډېرو خلکو په وړاندې د وینا کولو له خوند څخه خبر نه دي، نو په نتیجه کې ډار له هیجان سره یوځای راځي. د ډېرو مبتدي او نویو زده کوونکو لپاره د ډېرو خلکو په وړاندې وینا کول د حیرانوونکو او ناپېژندل شویو موقعیتونو یوه مجموعه او د تینس او موټر چلولو له زده کولو څخه هم سخت او ستونزمن دي. ددې لپاره چې ډارېدونکی حالت ساده او اسانه کړئ لاره یې داده: تمرین وکړئ، تمرین وکړئ.

تاسو به هم د هغو زرګونو وګړو په څېر، چې دې نتیجې ته رسېدلي، وبه وینئ چې د څو بریالیو ویناوو په کولو او په زړه پورې نتیجو ترلاسه کولو سره به له وینا کولو څخه د ډار پر ځای له هغې څخه ډېر خوند وړئ.

هماغه لومړی ځل چې مې د پیاوړي اروایوه، ویناوال او خطیب البرت ادوارد ویګز کیسه ولوستله، چې څه ډول یې پر خپل ډار برلاسی موند، له هغه سره مې ډېره مینه او علاقه پیدا شوه. هغه وایي څه ډول یې هغه وخت، چې په ښوونځي کې به یې له ده څخه غوښتل چې د پنځو دقیقو لپاره پورته شي او شعر دکلمه کړي، له ډاره مړ کېده.

نومړی لیکي: «کله چې به ټاکلې ورځ راورسېدله زه په رښتیا هم ناروغه کېدلم. کله چې به مې په فکر او ذهن کې راوګرځېدل، ډار به په مخه کړم. وینه به مې په رګونو کې په ځغل شوه، د مخ غوښوري به مې په

سوځېدو شول، د ښوونځي شاته به ورغلم، مخ به مې په دیوال پورې ومښود که یې سوځېدل څه راکم شي. دغه حالت تر کالجه پورې دوام درلود.

یو ځل مې په یو مناسبت هغه متن، چې د «ادامزو او جفرسون نور وجود نه لري» په جملې پیلېده، په دقیقه توګه یاد کړ. خو کله چې د خلکو مخې ته درېدم، سر راباندې وڅرخېده، چې اصلاً پوه نه شوم چې چېرې یم. هڅه مې وکړه چې د جملې لومړۍ برخه راټوله او جوړه کړم. په داسې حال کې چې ساه تیګاه مې وهله، ومې ویل: «ادامز او جفرسون مړه شوي دي» نور مې یوه کلمه هم ونه شو ویلای، له همدې امله مې درناوی وکړ... او غلی خپل ځای ته راغلم. د ښوونځي مدیر له ځایه پورته شو او ویې ویل: «ښه ادوارده! موږ واقعاً د خبر له اورېدو څخه ټکان وخوړ، ولې بیا هم هر څنګه چې کېږي هڅه کوو چې زغم او طاقت وکړو.» ټولو په لوړ غږ وخندل اوس نو زما لپاره مرګ ښه و. له هغې څخه څو ورځې وروسته ناروغه شوم. واقعاً وروستنی مهم کار چې باید په ژوند کې مې ترسره کړی وای دا و چې باید وکړای شم د ډېرو خلکو په وړاندې وینا او خبرې وکړم.

د کالج له پای ته رسولو څخه یو کال وروسته البرت ویکام دنور ته ولاړ. په ۱۸۹۶م کال کې سیاسي رقابتونه او سیالۍ د ازادو سپینو زرو په شاوخوا څرخېدې. یوه ورځ هغه په یوه خپرونه کې ولوستل چې پکې ددې نظریې پلویانو وړاندیزونه مطرح کړي وو.

هغه داسې د پوچو ژمنو (وعدو) او اشتباهاتو په څرګندولو سره خپل پلویان په جذبه او احساساتو راوستل، چې خپل ساعت یې دوی لپاره ګرو کړ چې پیسې برابرې او خپل هېواد اینډیانا ته بېرته راوګرځي. کله چې هلته ورسېد، خپل خدمت یې خلکو ته د پیسو د بې ارزښته کېدو د موضوع په اړه د وینا په بڼه وړاندې کړ، ډېر پخواني هم ټولګیوال یې

د اورېدونکو حاضرینو له ډلې څخه وو. هغه لیکي: ((همدا چې وینا مې پیل کړه د کالج د دورې د ادامز او جفرسون په اړه وینا مې سترګو ته نېغه ودرېده، ټوخی مې راغی، راهسک شوم او ظاهراً ټولې اندېښنې له منځه ولاړې، ولې د چاونسي دیپو په قول بالاخره زه او حاضرین یو ډول له مقدماتي پړاوونو څخه روغ رمټ راووتلو او په همدغه کوچني بریالیتوب سره مې وکړای شول په خپل خیال او فکر پنځلس دقیقې خبرې وکړم. کله چې وینا پای ته ورسېده، هک حیران شوم، ځکه چې یو نیم ساعت خبرې مې کړې وې.

((په نتیجه کې په څو راوروسته کلونو کې مې په حیرانۍ سره ولیدل چې هېڅا زما په څېر له همدغه وینا کولو څخه ژوند نه تامیناوه او زه په دې ډګر کې لوی کسبي او حرفه یي ویناوال ګرځېدلی وم. زه یو له هغو څخه یم. کله چې ویلیام جیمز په بریالیتوب باندې د عادت کېدو په هکله خبرې کوي، په مقصد او هدف یې ډېر ښه پوهېږم.))

هو! البرت ادوارد ویګام زده کړه چې د نورو په وړاندې د خبرو کولو پر مهال زیانمن ویجاړوونکي ډار باندې د برلاسۍ لپاره یوه ډېره ډاډمنه لاره داده چې هغه بریالۍ تجربې چې د مخه مو کړې دي، ثبت کړئ او په یاد یې راولئ.

باید د نورو ډېرو خلکو په وړاندې د وینا کولو د مینې او اشتیاق له امله د طبیعي عامل په توګه د لږ ډار انتظار ولرئ او باید زده کړئ، چې دغه ډار په یوې ټاکلي اندازه کې وساتئ او په دې پوه اوسئ چې له صحنې څخه ډار ددې سبب کېږي چې ډېرې ښې خبرې وکړئ.

که چېرې له صحنې څخه د ډار مهار مو له لاسه ووت او لکنت، عصبي نا ارامي او عضلاتي دردونه یې راپیدا کړل، ناهیلي او مایوسه کېږئ مه. دغه نښې نښانې په هغو کې چې وینا کول نوې زده کوي یوه عادي خبره ده. که

لېږه هڅه وکړئ له صحنې څخه ډار کمښت مومي او دخندې پر ځای مرستندویه عامل ګرځي.

دویم – په سمه توګه چمتو شئ:

کلونه کلونه د مخه د نیویارک د روتاري د استوګنځي اصلي ویناوال یو لوړ پوړی دولتي چارواکی و. موږ دې ته سترګې پر لار وو چې د خپل اړوند سازمان په اړه د هغه خبرې واورو. له هماغه لومړیو څخه معلومه وه چې هغه د وینا کولو لپاره مخکې تر مخکې څه پروګرام او چمتووالی نه لري. لومړی یې هڅه وکړه چې همداسې شفاهي خبرې وکړي. خو دا هڅه یې کوم ځای ته ونه رسېده، بیا یې له خپل جیب څخه څو پاڼې یادښتونه راوویستل چې معلومېدله سم نظم، حساب و کتاب نه لري، وارخطا شو او دوه کلمې سمې خبرې یې هم ونه کړای شوې، چې څومره وخت تېرېده هومره ستړی او اندېښمن کېده، شېبه په شېبه یې ښښنه غوښتله او هڅه یې کوله د خپلو خورو ورو یادښتونو نه خپل منځي اړیکې او مشابهتونه ومومي او پخپل لړزنده لاس د اوبو ګیلاس خپلو وچو شونډو ته ورسوي.

دا ډېره ناوړه منظره وه، د داسې سړي تصویر چې د مخکني چمتووالي د نشتوالي له امله ډېرې وېرې له پښو غورځاوه.

بالاخره کېناست او ما فکر وکړ، چې په خپل عمر کې مې یو ډېر بدمرغه ویناوال لیدلی دی. هغه فکر کړی و، چې وینا کول د روسو په قول د مینې لیک دی، باید چې في البدیهه ولیکل شي، د همدې لپاره یې خپلې خبرې پیل کړې، حال دا چې نه پوهېده څه ووایي او څنګه یې پای ته ورسوي، په داسې حال کې چې نه پوهېده څه یې ویلي دي.

له ۱۹۱۲م کال راهیسې زما یوه حرفه یې دنده داده چې په یو کال کې د وینا کولو پنځه زره متنونه ارزیابي کړم. زما له تجربو څخه یو ستر درس، چې پر ټولو درسونو د ایورست د لوړې څوکې په څېر هسک ودرېږي. یوازې هغه وینا کوونکی دی، چې د خپلې وینا متن یې مخکې تر مخکې برابر کړي او د باور وړ دی. که یو څوک بې له وسلې او مهماتو د جګړې ډګر ته ولاړ شي او ځان پر زغره او ډال سمبال نه کړي، څنګه به وکړای شي د ډار د توپان په وړاندې مقاومت وکړي.

لینکلن وایي: «ګومان نه کوم چې هومره زړښت ته ورسېږم، چې وکړای شم کله چې د ویلو لپاره خبره نه لرم، بې له وارخطایۍ خبرې وکړم.»

که غواړئ پر ځان باور پیدا کړئ ولې هغه کار نه کوئ چې تاسې ته د یو ویناوال په توګه د زړه ډاډ درکوي؟ د حضرت عیسی علیه السلام یو پیرو جان وایي: «یوازې مطلقه مینه ده چې ډار له مینځه وړي» له همدې امله په بشپړه توګه چمتو اوسئ. دانیل وسبستر به تل فکر کاوه چې د نندارچیانو مخې ته ولاړ دی. هم به یې مخکې تر مخکې مناسب لباس اغوست او هم به یې په بشپړه د وینا کولو متن چمتو کاوه.

هېڅکله متن کلمه پر کلمه مه یادوئ:

کله چې وایو د وینا کولو لپاره «په بشپړه توګه چمتو اوسئ» ایا منظور او هدف مې دادی چې متن کلمه پر کلمه یاد کړئ؟ اړ یم دې پوښتنې ته یو غوڅ او قاطع ځواب ووایم. زیاتره ویناوال ددې لپاره چې وینا یې په زړه پورې او د خلکو خوښه شي، د ټکي پر ټکي یادولو په فکر کې کېږي. کله چې لیکوال ددغه ذهني ځان وژنې قرباني شو، په ناهیلۍ سره وخت ضایع کوي او د وینا کولو خواږه او په زړه پورې والی په بشپړه توګه له مینځه وړي.

د خبرونو د تحلیل او خپرونې د څانګې رئیس اچ، وي کالتن بورن، چې یو وخت د هاروارډ په پوهنتون کې محصل و او د وینا کولو په سیالۍ کې یې ګډون کاوه، یو ځل هغه د «ښاغلي پاچا» په نوم لنډه کیسه انتخاب او ټکي په ټکي یې په سلګونه ځل زده کړله. د سیالۍ ورځ چې راورسېدله هغه د کیسې نوم واخیست او بیا چوپ شو، هر څه یې هېر شول. له وېرې لړزې واخیست او بیا یې د ډېرې ناهیلۍ په حالت کې ټوله کیسه پخپله ژبه وویله. کله چې ټاکلي هیات لومړۍ درجه جایزه هغه ته ورکړه، نېږدې وو چې له خوښۍ څخه والوزي. له همغې ورځې تر ننه کالتن بورن خپله یوه وینا هم په یادو نه ده حفظ کړې او همدغه د راډیو تلویزیون په پروګرامونو کې د هغه د بریالیتوب ستر راز دی.

هغه څو یادښتونه له ځان سره اخلي او بې له متن څخه په بشپړه طبیعي بڼه له اورېدونکو سره خبرې کوي.

هغه څوک چې د خپلې وینا متن یادوي، خپل وخت او انرژي بې ځایه ضایع کوي او لویه غمیزه رامنځته کوي. د خپل ژوند په بهیر کې په دې عادت شوي یوو، چې پخپله ژبه په عادي توګه خبرې وکړو، هېڅکله د هغو کلیمو په هکله چې یې وایو مخکې تر مخکې فکر نه کوو. موږ یوازې د خپلو عقایدو په هکله فکر کوو، که دغه عقاید روښانه او څرګند وي، کلمې پخپله طبیعي ډول هماغسې لکه هوا چې تنفس کوو، یوه په بلې پسې راځي.

ان دا چې وینسټون چرچل هم اړ و چې دغه له ستونزو ډک درس زده کړي. د ځوانۍ په وختونو کې یې د خپلو ویناوو متنونه لیکل او هغه به یې یادول. یوه ورځ چې هغه یاد او حفظ شوی متن د انګلستان په پارلمان کې وایه، یو ځل یې هر څه هېر شول او وار پار یې خطا شو. وروستۍ جملې یې بیا تکرار کړې، رنګ یې سور واوښت او پخپل ځای کېناست. له همغه

ورځې راهیسې بیا چرچل یو ځل هم دا هڅه ونه کړه چې څه شی حفظ کړي.

که د خپلې وینا متن کلمه په کلمه یاد کړو، ډېر احتمال لري کله چې د اورېدونکو مخې ته درېږو هغه مو له یاده ووځي. حتی که هغه مو هېر هم نه شي احتمالاً به ډېرې کړکېچنې او میخانیکي خبرې وکړو.

ولې؟ ځکه چې خبرې زموږ د زړه له تل ځخه نه راووځي، بلکې له خپلې حافظې څخه مو مرسته ترلاسه کړې ده، کله چې په یوه مجلس کې له خلکو سره خبرې اترې کوو، معمولاً د موضوع په اړوند فکر کوو او کلمې له ارادې او فکر کولو پرته زموږ ژبې ته راځي. کله چې د خلکو د یوې ډلې مخې ته ودرېږو، نو بیا ولې دا لاره او طریقه پرېږدو؟ که چېرې یو متن ولیکو او بیا یې حافظې ته وسپارو احتمالاً به له هغو ستونزو سره مخامخ شو چې سروانس بوشتل ورسره مخامخ شوی و. وانس په پاریس کې د بودا مجسمې جوړولو هنرونو فارغ و، چې وروسته بیا د نړۍ د بیمو د یو لوی شرکت، یعنې د عمر اکیوبیټل د شرکت مرستیال شو. څو کاله د مخه یې له هغه څخه وغوښتل چې د اکیوبیټل د بیمې د شرکت د بېلابېلو ځانګو له دوو زرو استازیو ته، چې له ټولې امریکا څخه د ویرجینا په وایټ سولفور اسپرینګ کې راټول شوي وو، وینا وکړي. له دوو کالو څخه زیاته موده نه کېدله چې د عمر د بیمو په شرکت کې یې کار کاوه، خو هغه یو ډېر بریالی کار کوونکی و، نو له همدې امله یې ده ته وویل چې باید شل دقیقې وینا وکړي.

وانس ډېر خوښ و چې ورځخه دغسې یوه غوښتنه شوې وه، دا یې احساسوله چې په دې کار به یې اعتبار هم زیات شي، مګر له بده مرغه د وینا متن یې ولیکه او بیا یې په یادو زده کړ او هغه یې لږ، و ډېر ځلوېښت ځله د هنداري ترمخ ولوست. ټولې جملې، مکثونه او د لاس و پښو

حرکتونه یې حفظ کړل او داسې فکر یې کاوه چې نور یې نو کار کومه نیمګړتیا نه لري. په هر حال ټاکلې ورځ چې راورسېدله او د خلکو په وړاندې ودرېد، یو ځل په احساساتو راغی او ویې ویل: «په دې پروګرام کې زما ونډه داده چې...» ناڅاپه یې غږ لوړ او بیا ټیټ او چوپ شو، وارخطایي یې پر وجود خپره شوه، د میکروفون له مخې څخه دوه ګامه شاته ولاړ او دا هغه یې وکړه چې بیا یې شروع کړي، خو هر څه یې له یاده ووتل. بیا دوه ګامه پر شا شو، خو څه تري جوړ نه شول. لنډه دا چې درې ځله یې په نندارېزه بڼه دا کار وکړ، د وینا کولو ستېج څلور متره لوړ و او شاوخوا یې پوړۍ (زینې) هم ایښودل شوې وې. د دیوال او ستېج ترمنځ څلور پنځه متره خالي ځای و. لنډه دا چې د څلورم ځل لپاره چې شاته ولاړ له ستېج څخه پرېوت او د خلکو له نظره لرې شو. خلکو وخندل یوتن اورېدونکی له ډېرې خندا څخه له څوکۍ نه پر ځمکه راوغورځېد. نه مخکې او نه هم له هغې نېټې څخه وروسته اکیوبیتل د عمر بیمې په شرکت کې کله دغسې یوه خندنۍ ننداره ترسره شوې وه. د حیرانتیا وړ خبره داده چې ننداره کوونکو ربښتیا هم داسې فکر کاوه چې دا یوه په زړه پورې ننداره ده.

ددغه شرکت پخواني غړي اوس هم ددې ننداري په اړه خبرې کوي.

مګر هغه څه چې ددې غونډې په ویناوال، یعنې وانس بوشنل باندې راغلل، وانس بوشنل پخپله ماته وویل چې دا دده د ژوند یوه ډېره حیرانونکې پېښه وه او ده دا احساسوله چې بې پته شو او په همدې دلیل یې خپله استعفی ولیکله. لوړو مقاماتو هغه ته وویل چې خپله استعفی څیرې او پر خپل ځان پوره باور او ډاډ ترلاسه کړي. په وروسته کلونو کې بیا هغه د خپل سازمان پیاوړی او غوره ویناوال شو، خو هغه بیا هېڅکله د خپلې وینا متن په یادو زده نه کړ. راځئ چې د هغه له تجربې څخه درس واخلو.

ډېر نارینه او ښځې پېژنم چې هڅه کوي د خپلې وینا متن په یادو زده کړي، خو زما نه یادېږي چې له هغو څخه دې چا دا تصمیم نه وي نیولی چې هغه متن په باطله دانۍ کې واچوي او هغه ښه ویناوال شوی وي که چېرې یو له هغو څخه د وینا متن په باطله دانۍ کې واچوي، د خپلې وینا څینې ټکي هیروي دغسې هغوی ښايي ټول متن ونه لولي، ولې لږ تر لږه داسې انداز خپلوي او خپلې خبرې هم په ډېر طبیعي ډول کوي.

ابراهام لینکلن یو ځل وویل: «د وچو کلکو خطابو او ویناوو اورېدل مې نه خوښېږي، کله چې ددغه ویناوالو وینا اورم داسې احساسوم چې لګیادی له مچیو سره جنګېږي». لینکلن به ویل: زړه مې غواړي یوه راپارونکې وینا واورم. هېڅ ویناوال، چې هغه تل داسې خبرې کوي لکه چې له مچیو سره په جنګ وي، او تل له دې سره لاس و ګرېوان وي چې یوه یوه کلمه په یاد راولي، هیجان راوړونکې او سمې ویناوې نه شي کولی.

خپلې نظریې مخکې تر مخکې منظمې او برابرې کړئ:

نو بیا د یوې مناسبې او بریالۍ وینا کولو لاره کومه ده او څه ډول مخکې تر مخکې برابره شي؟

اسانه ده؛ پخپل ذهن کې په هغو تجربو پسې وګرځئ چې د ژوند په هکله یې تاسې ته څه درزده کړي وي او هغه وخت بیا هغه افکار، عقاید او نظریات، چې ددغو تجربو له څاه څخه مو راوښکلې دي، سره ګډ کړئ.

رښتینې چمتووالی، یعنې د خپل بحث عنوانونه وپېژنئ او د هغو په هکله فکر وکړئ. ډاکټر چارلز رینولډ براون، څو کاله د مخه د ییل په پوهنتون کې تل پاتې او په زړه پورې ویناوې وکړې. د نوموړي په قول: «د خپلو ویناوو د عنوانونو په هکله فکر وکړئ، تر هغه چې ښه څرګند او پرانتیا ومومي، وروسته بیا دا عنوانونه په څو کلمو سره یادښت کړئ او په بېلو بېلو

کوچنيو کاغذونو يې وليکئ، تر څو وکړای شئ هغه په هغې بڼې، چې په ذهن کې مو ده، ترتيب او تنظيم کړئ او چې هر يو ته مو اړتيا وي سمدلاسه يې ومومئ.»

ډېر ستونزمن پروګرام نه دی، خو نه؟ يوازې لږ تمرکز، پاملرنه او فکر غواړي.

وينا مو له خپلو دوستانو سره تمرين کړئ:

ايا کله مو خپلې وينا ته سر و سامان ورکړی، هغه بايد تمرين کړئ؟

هېڅکله نه؛ دلته تاسې ته يوه داسې لاره چاره وړانديز کوم چې هم ساده او اسانه ده او هم اغېزمنه. هغه ټکي مو چې د خپلې وينا لپاره غوره کړي دي په ورځنيو خبرو اترو کې له خپلو دوستانو او اداري همکارانو سره مطرح کړئ. ددې پر ځای چې يوازې خپل ګول شوي توپونه وشمېرئ د بليارد مېز ته تکيه وکړئ او په بې پروايۍ سره ووايئ: رښتيا! رښتيا! يوه ورځ مې په زړه پورې تجربه درلوده؛ زړه مې غواړي چې د هغې په باره کې له تاسو سره خبرې وکړم، ښايي له همدې امله وي چې ستاسې کيسې ته غوږ کېږدي. کله چې خبرې کوئ، غبرګونونو يا عکس العملونو ته يې په دقت او غور وګورئ او ځوابونو ته يې ښه غوږ ونيسئ. ښايي په زړه پورې عقيده بيان کړي چې ستاسې په کار راشي. هغه دې ته متوجه نه دی، چې تاسې خپله وينا کول تمرينوئ او دا قضيه اهميت هم نه لري. ولې احتمالاً به تاسې ته ووايي چې له دې خبرو اترو يې خوند وړی دی.

پياوړی مؤرخ الن نوينس هم ليکوالو ته دې ته ورته او مشابه نصيحت کوي او ليکي: «يو داسې دوست او ملګری پيدا کړئ، چې له موضوع سره علاقه ولري او له هغه سره په تفصيل خبرې وکړئ. په دې طريقه به له هغو تحليلونو څخه، چې احتمالاً له هغو څخه ناخبره ياست، خبرېږئ او د

بحث هغه ټکي، چې نه دي روښانه شوي، تاسې ته څرګندېږي او په نتیجه کې د مطلب د بیانولو ډېره مناسبه بڼه په لاس راځي.»

دریم– مخکې تر مخکې مو خپل ذهن بریالیتوب ته چمتو کړئ:

په لومړي څپرکي کې مو ولیدل چې د ډېرو خلکو په وړاندې وینا کولو په بحث کې مې د برخورد او چلن همدا لاره مطرح کړه، هماغه قانون دلته هم ستاسې په کار راځي. هر کله چې د وینا کولو لپاره وړاندې کېږئ د بریالۍ تجربې په هکله فکر وکړئ. دې موخې او هدف ته رسېدو لپاره درې لارې شته دي:

خپلې موضوع ته ژور ننوځئ:

کله چې تاسو موضوع وټاکله او د طرحې په اساس مو تنظیم او له خپلو دوستانو سره مو تمرین کړه، لا هم ستاسې د چمتووالي پړاوونه پای ته نه دي رسېدلي، باید شپېږ حسونه د خپلې ټاکلې موضوع له اهمیت سره یوځای جمع کړئ، باید ستاسې چلن او برخورد له موضوع سره د هغه شخص د برخورد په څېر وي، چې مهم تاریخي شخصیتونه پنځوي (خلقوي)، پر موضوع د باور او عقیدې له مخې خبرې کوو. څرنګه کولی شئ پخپل پیغام کې د خپل باور او ایمان جذبه او احساس بیان کړئ؟ د موضوع د ټولو اړخونو په کشف د هغو د مفاهیمو او معنا په ژور درک او له خپل ځان څخه په پوښتنې سره، چې څرنګه له خپلو اورېدونکو سره دا مرسته وکړئ چې ستاسې د خبرو له اورېدو څخه وروسته ډېر ښه خلک شي.

خپل حواس مو له هغو منفي محرکاتو څخه، چې تاسې اندېښمن کوي، لرې وساتئ:

د بېلګې په توګه د ګرامري اشتباهاتو په هکله، چې امکان لري يو ځل د وينا کولو په منځ کې احساس کړئ چې ښه داده هغه سرته ورسوئ. منفي تصويرونه دي او د وينا له پيلولو څخه د مخه ستاسې پر خپل ځان باور له منځه وړي. واقعاً دا مهمه ده چې د وينا کولو له پيل څخه د مخه له دغه ډول فکرونو څخه ځان وژغورئ. خپل حواس په هغو ټکيو متمرکز کړئ چې نور ويناوال يې وايي او هغو ته په کلکه پاملرنه وکړئ او که داسې ونه کړئ له صحنې څخه له ډاره ځان نه شئ ژغورلی

پخپله ځان ته ډاډ ورکړئ:

مګر دا چې ويناوال د هغې موضوع په اړوند خبرې وکړي چې خپل ټول ژوند يې هغې ته وقف او که نه وي داسې شېبې مخې ته راځي چې د هغې د موضوع او سموالي په هکله شک کوي او له ځانه پوښتي چې ايا موضوع يې له خپلو معلوماتو او توان سره سمه غوره کړې ده او ايا د اورېدونکو به يې خوښه شي؟ کله کله دې ته هڅېږي چې د خپلې وينا موضوع بدله کړي. په همداسې موقع او حالت کې ده چې منفي ګرايي ستاسې پر ځان باور له يوې مخې له منځه وړي. خپل ځان ته ډاډ ورکړئ. په ډاګه يې درته وايم، خپل ځانته ووايئ دا موضوع سمه هماغه ده چې بايد وي، ځکه چې په دقيقه توګه د ژوند په هکله ستاسې له تفکر او تجربو څخه سرچينه اخلي ځانته ووايئ له هر اورېدونکي څخه زيات صلاحيت لرئ چې ددې ځانګړې موضوع په اړه خبرې وکړئ او تر وروستۍ اندازې به هڅه وکړئ چې هغه په ډېر ښه ډول وستايئ. ايا دغه لاره د قيانوس د عهد او زمانې ده؟

ښايي وي، خو د اروا پوهنې نوې تجربې څرګندوي، هغه انګېزې چې انسان يې له داخل څخه ځانته ورکوي، د ياد او حفظ ډېرې پياوړې انګېزې دي که چېرې داخلي انګېزې او تحريک دغه ځانګړنه لري، نو بيا وګورئ ستاسې د دروني ډار اندازه څومره ده

خلورم– پر ځان باور باندې عمل وکړئ:

يو مشهور اروا پوه، چې امريکا پخپله لمن کې روزلی او پاللی دی. يعنې پروفيسور جيمز، ليکي.

((داسې ښکاري چې کړنه او عمل په احساس پسې راځي، مګر په واقعيت کې عمل او احساس په يو وخت کې رامنځته کېږي. که کړنې او عمل ته، چې پر هغې زيات او مستقيم کنترول لرو، نظم او ترتيب وروبښو او خپله اراده به هم چې مستقيماً زموږ تر کنترول لاندې نه ده، تنظيم کړو له همدې امله د خوښۍ د ترلاسه کولو عقلاني او داوطلبانه لاره داده چې خپله غاړه او تنه هسکه وساتو او خپل ځان خوښ وښيو او داسې خبرې وکړو چې ګوندې خوښ يوو.

که دا کار ددې سبب نه شي چې تاسې د خوښۍ احساس وکړئ. په نړۍ کې به بل هېڅ شی تاسې ته دا کار ونه کړي. نو له همدې امله جرئت وکړئ او داسې عمل وکړئ چې زړور وبرېښئ. خپله ټوله اراده د زړورتيا لپاره وکاروئ او ډاډه اوسئ چې د زړورتيا حالت وېره او ډار له منځه وړي))

کله چې له نندارچيانو يا اورېدونکو سره مخامخېږئ. د پروفيسور جيمز له نصيحت څخه کار واخلئ او داسې څرګنده کړئ چې زړور ياستئ. که چېرې تاسې چمتووالی ونه لرئ. په نړۍ کې به مو بل هېڅ شی په کار رانه شي. خو که په دې دقيقاً پوهېږئ چې غواړئ د څه شي

په هکله خبرې وکړئ، په کلکو ګامونو مخکې ولاړ شئ، يوه ژوره ساه واخلئ. په واقعيت کې تل مخکې له دې چې له خپلو اوربدونکو سره مخامخ شئ دېرش ثانيې ژوره ساه واخلئ. د اکسيجن ډېر زيرمه کول زياتره ددې سبب ګرځي چې روحيه مو ښه او لوړه شي او زړورتيا پيدا کړئ.

لوی لوستونکي اېراژان دورزکه، به تل ويل کله چې انسان خپله ساه ښه واخلي کولی شي «پر هغې کنښېني» او په دې شکل چې هر څه اندېښنه وي له منځه ځي.

خپله تنه او قامت نېغ وساتئ چې د خپلو اورېدونکو سترګو ته مستقيماً وګورئ او په ډاډ سره خبرې وکړئ، هله به نو ټول ستاسې پوروړي وي. رښتيا همداسې وکړئ. فکر وکړئ چې هغوی هلته راټول شوي چې له تاسو څخه يو لوړ مالي اعتبار وغواړي. د هغې اغېزه به ستاسې پر روحيه حيرانوونکې وي، که اوس هم فکر کوئ چې دا کارونه تېر ايستل دي، وروسته تر هغې چې زما د ټولګيو له زده کوونکيو سره چې ټولو ددې کتاب اصول ترسره کړي دي، څو دقيقې خبرې وکړئ، خپل نظر او عقيدې ته به مو بدلون ورکړئ. دا چې نه شئ کولای له هغو سره خبرې وکړئ، د يوه امريکايي خبرو ته، چې تل د زړورتيا سمبول دی، غوږ شئ. يو وخت هغه د خپل ښار ډېر شرمندوکی او بې زړه سړی و، خو پر ځان باندې د باور پيدا کولو د لارو چارو په پياوړتيا سره د خپل وخت له ډېرو زړورو او ډاډمنو کسانو څخه شو. دا سړی د امريکا له محبوب ولسمشر تيو دو روزولت څخه پرته بل څوک نه دی.

هغه پخپلو ژوند پېښو کې اعتراف کوي:

«يو بې زړه او ځېلی هلک وم. په ځوانۍ کې هم عصبي وم او پر خپل ځواک او توان مې ډېر لږ باور هم نه درلود، ناچاره وم، نه يوازې جسم او

وجود تـه مې، بلکې روحيې تـه مې هم، چې مړه او ځپلې وه، نژده کړه او روزنه ور کړم.»

له ننېکه مرغه هغه موږ ته دا روښانوي چې څرنګه پر دغه بدلون برلاسي شو.

«هغه وخت چې لا کوچنی هلک وم، تل به مې د ماریات په کتابونو کې يوه برخه او څپرکی لوسته، چې پر ما يې ډېره اغېزه کوله. په دې څپرکي د يوې کوچنۍ جنګي بېړۍ ماڼو (چلوونکي) د کيسې اتل ته توضيح کوي چې څرنګه يې وکړای شول زړورتيا ترلاسه کړي. هغـه وايـي: دا ډېره طبيعي ده چې کلـه انسان يو کار کوي، ډارېږي. ولې سړی هغه دی چې پر ځان مسلط واکمـن شـي او داسې عمل وکړي چې هېڅ نه دی ډارېدلی. کله چې يې د يو زيات وخت لپـاره داسې وښوده همدا تظاهر پر واقعيت بدلېږي او انسان بيا کولی شي چې پـه بې پروا تمرين سره، هغه وخت چې يې پروا نه وي په تدريج سره په داسې شخص تبديل شي چې هېڅکله ډار نه پېژني.»

«دا هغه نظريه وه چې ما پر هغې عمل وکړ. په لومړيـو کې لـه هـر څـه څخه، چې تاسې فکـر کوئ، ډارېدلم. لـه ليونيـو خوګانو څخـه تـر اسونو او غشيو ويشتونکو پورې. خو په داسې ښودلو سره چې ګوندې لـه هـېڅ نـه هـم نه ډارېږم، لږ لږ مې له ډار څخه لاس واخيست. ټـول خلـک، کـه رښـتيا هـم غواړي کولی شي دغه ډول تجربه وکړي».

د خلکو په وړاندې له خبرو کولو څخه ډار هغه عامل او لامل دی چې ډېر شيان زموږ په ژوند کې بدلوي. هغه چا چې ددې هلو ځلو منلو او زغملو تـه غاړه ايښې ده او بريالي شوي دي، ډېر ښه پوهېږي چې ډېر ښـه شخصيتونه ترې جوړ شوي. هغوی په دې هم پوهېږي چې پر همدغه ډار باندې برلاسي ددې سبب ګرځېدلی چې هغوی د ډاډمن او شتمن ژوند خاوندان شي.

يو پلورونکی ليکي: «وروسته له هغه چې څو ځل د ټولګي د هلکانو مخـې ته ودرېدم او خبرې مې وکړې، دا احساس مې وکړ چې کولی شم هـر څـوک

قانع کړم. یوه ورځ سهار هم هغه سړي ته ورغلم چې تل به یې زما له سودا او مال اخیستو څخه ډېره کوله او د مخه تر دې چې هغه «نه» ووایي، د خپلو مالونو نمونې مې د هغه د مېز پر سر کېښودې او هغه خپل ډېر فرمایشونه. چې ما په ټول عمر کې کله هغسې نه وو ترلاسه کړي، ماته راکړل.»

یوې د کور مېرمنې زموږ د یوې نمایندګۍ ښوونکي ته ویلي دي:

«ډارېدم چې خپلو ګاونډیانو ته خپل کور ته د راتلو بلنه ورکړم، ځکه بلده نه وم چې له هغوی سره مې خبرې اترې کړې وای. کله چې څو ساعتونه ددې ټولګي غونډو ته راغلم ومې کړای شول چې پورته شم او خبرې وکړم، جرئت مې پیدا کړ او په کور کې مې لومړنۍ میلمستیا ورکړه. دا زما یو ستر بریالیتوب و چې د ګڼ شمېر خلکو په وړاندې مې په یوه په زړه پورې وینا کې ډېره لږه ستونزه هم نه درلوده.»

د وروستۍ دورې په یوه ټولګي کې یو پلورونکي داسې وویل

«له سودا رانیوونکو څخه ډارېدم او په هغوی کې مې دا احساس راپیدا کاوه چې ګوندې ورته عذر او زارۍ کوم کله چې ټولګي کې دوه ځله له ځایه پورته شوم او خبرې مې وکړې، د غبږ انداز مې ډاډمن شو او که مې له کومې خبرې سره مخالفت درلود هغه مې په زړورتیا سره بیاناوه. د مالونو پلورل مې په لومړۍ میاشت، چې ټولګي ته راغلم. په سلو کې پنځه څلوېښت لوړ شول.»

دوی ټول متوجه شول پر ډار او هیجاني کېدو په برلاسۍ سره هغه ډار. چې دمخه ورڅخه دوی ځورېدل، هغه له منځه ولاړ. نو تاسې هم که د ډېرو خلکو په وړاندې خبرې وکړئ، د خپلو ورځنیو مسایلو په اړه به په پوره ځواک اقدام کوئ او کولی شئ د خپل ژوند له مسایلو او ستونزو سره په زړورتیا مقابله وکړئ او هغه شیان. چې یو وخت درته نه حل کېدونکي ښکارېدل اوس به درته د ژوند خوندورې او په زړه پورې هلې ځلې او هڅې شي

دریم څپرکی
د وینا کولو آسانه او اغېزمنه لار

ډېره لږ پېښېږي چې زه د تلويزيون ننداره وکړم. خو په دې وروستيو کې مې يو دوست راڅخه وغوښتل هغه پروګرام چې تر غرمې وروسته د کورنيو او مېرمنو لپاره خپرېږي وګورم. دې پروګرام ډېر زيات مينه وال درلودل او دوست مې غوښتل چې زه يې هم بايد وګورم. هغه به ښايي دا فکر کاوه چې په بحثونو کې د ليدونکو ګډون به زما لپاره په زړه پورې وي. ريښتيا هم همداسې وه، هغه مې څو ځل وکوت او ننداره مې يې وکړه، واقعاً چې وياندانو جذب کړم هغوی کولی شول چې ليدونکي خبرو او دوی ته په پاملرنه جذب کړي

دغه وګړي هېڅکله حرفوي ويناوال نه وو او د هنر د ارتباط او اړيکو په هېڅ يوه دوره کې يې ګډون نه و کړی، ان چې هغوی ځينې کلمې هم غلطې

تلفظولې او د جملو د اداء کولو او ویلو طریقه یې هم سمه نه وه، خو کار یې واقعاً چې په زړه پورې و. کله چې یې خبرې کولې داسې حرکات یې کول چې د لیدونکو پام یې ځانته ور اړاوه.

دا چې ولې داسې وه؟ ما په ځواب پروګرام کې ورځخه دا کلونه کېدل چې د هغو تخنیکونو تدریس مې کاوه، چې په دې پروګرام کې ورځخه استفاده کېدله او ما هم له هغو ځخه کار اخیست. دغه عادي او ساده وګړي او دغو معمولي ښځو او نارینه وپه ټول هېواد کې د لیدونکو پاملرنه په ښه توګه ځانته راګرځوله.

څرنګه چې پخپله د هغوی په باره کې او د هغوی د ژوندانه په زړه پورې وختونه، مسایلو او د هغو ستونزو په اړه، چې د خپل ژوند له ملګرو سره یې درلودې، له دوی سره یې پرې خبرې کولې. خبرو یې سریزه او نتیجه ګیري هم نه درلوده. په وینا کې د کلماتو د تلفظ او صرفي نحوي قاعدو په فکر او اندېښنه کې نه وو. له دې سره سره هم د ننداره کوونکو د پاملرنې او تائید وړ ګرځېدل او دا هغه څه ته له پاملرنې پرته بل څه نه وو چې دوی به ویل، او همدا ټکی د هغو دریو لویو قوانینو له جملې ځخه یو دی چې زه یې د چټکو او اغېزمنو خبرو لپاره وړاندېزوم.

لومړی—د هغه څه په باره کې خبرې وکړئ چې د تجربې او یا مطالعې له مخې مو د هغې په هکله د خبرې کولو حق ترلاسه کړی دی.

هغه ښځې او نارینه، چې ژوندیو او واقعي کیسو یې تلویزیوني پروګرام په زړه پورې کړی و، له خپلو شخصي تجربو ځخه یې خبرې کولې. هغوی د داسې شیانو په هکله خبرې کولې چې هغه یې ښه پېژندل. فکر وکړئ، که هغوی غوښتل چې کمونیزم یا د امریکا د

متحده ایالتونو د حکومتي سیستمونو جوړښت په اړه توضیح ورکړي، ځومره یو ستړی کوونکی پروګرام به جوړ شوی وای. په دې ترتیب دا هماغه اشتباه ده چې تقریباً زیاتره ویناوال په غونډو کې د هغې مرتکب کېږي.

هغوی تصمیم نیسي د هغو موضوعاتو په هکله خبرې وکړي چې شخصاً د هغو په هکله معلومات نه لري او یا یې اطلاع او معلومات د هغو په هکله ډېر کم دي او هېڅکله یې هغو ته ځانګړې پاملرنه نه ده کړې. هغوی ځینې موضوعات، لکه: هېواد پالنه، دیموکراسي او عدالت ټاکي او بیا څو ساعته ورپسې په کتابونو کې پلټنه کوي، چې څو نقل قوله پیدا کړي، د کومې وینا یا د خطابې ځینې برخې ښکته پورته کړي او بیا یو څو جملې د سیاسي علومو له هغو درسونو څخه، چې یو وخت یې په پوهنتون کې لوستي وي، راوباسي او د نامربوطو مطالبو بېلې بېلې برخې سره ګډوي او یو داسې متن ورڅخه برابروي، چې یوازینۍ ځانګړنه یې اوږدوالی وي.

ددې ویناوالو په فکر کې حتی دا خبره هم نه ګرځي، چې اورېدونکي تل هیله او مینه لري چې د واقعي مسایلو په هکله خبرې واوري او دغه خیالي او هوایي خبرې، چې دوی یې مطرح کوي، غوره داده چې دې لږ خاورینې ځمکې ته راښکته شي.

د دیل کارنګي د ټولګیو د لارښوونکو په هغې غونډه کې، چې څو کاله دمخه د شیکاګو د کتراد هیلوتون په هوټل کې جوړه شوه، ددغو ټولګیو یو زده کوونکي وویل:

«خپلواکي، برابري، وروري، د بشري قاموس ډېر سپېڅلي مفاهیم دي. له خپلواکۍ پرته ژوند د استوګنې ارزښت نه لري، تصور وکړئ که چېرې ونه کړای شئ په هېڅ برخه کې کار وکړئ او له هر لوري محدود اوسئ،

ستاسې هستي به څه مفهوم ولري؟» هغه ونه کړای شول تر دې زیات څه ووایي، څرنګه چې ښوونکی پوه او هوښیار شخص و د هغه د خبرو کولو مخه یې ونیوله او ورڅخه یې وپوښتل ایا پوهېږې چې غواړې د څه شي په هکله چې دې خبرې وکړې، ځانګړې او شخصي تجربه یا څه دلیل ورته لرې؟

وروسته بیا زده کوونکي یوه حیرانوونکې کیسه وکړه. هغه یو وخت فرانسوي چریک او جګړه مار و او موږ ته یې د نازیانو په دوره کې د خپلو او د خپلې کورنۍ د غمیزو د تېښتو، ځای پټولو او ډول ډول کړاوونو زغملو په هکله خبرې وکړې، چې څه ډول د المان له پټو پولیسو څخه راتښتېدلی او بالاخره یې ځان امریکا ته رارسولی دی. هغه خپلې خبرې په دې جملو پای ته ورسولې:

«نن سهار کله چې د مېشګان په سرک ددې هوټل په لوري راتللم، ازاد او خپلواک وم چې راشم یا رانه شم. د یو پولیس تر څنګ تېر شوم، هغه ماته کومه خاصه پاملرنه ونه کړه. هوټل ته راغلم، بې له دې، چې دې ته ناچار او اړ اوسم چې خپل د پېژندنې کارت وښیم او کله چې غونډه سرته ورسېږي کولی شم په شیکاګو کې هر چېرې چې زړه مې غواړي، ولاړ شم باور وکړئ ازادي او خپلواکي ددې ارزښت لري، چې د هغه په خاطر وجنګېږو. خلک له ځایه پورته شول او هغه ته یې هورا وویل

ماته هغه څه ووایئ چې ژوندانه در زده کړي وي:

هغه وینا کوونکي چې کولی شي د هغه څه په باره کې چې ژوند هغوی ته ورزده کړي دي، وینا وکړي، همېشه کولی شي د اورېدونکو پاملرنه خپلو خبرو ته راواړوي. تجربې ماته راښودلې ده، چې وینا کوونکي دا خبره په اسانه نه مني، ځکه په دې عقیده لري چې شخصي تجربې ډېرې محدودې او له نظره غورځېدلي دي، هغوی غوره ګڼي چې د ریالیزم په کلي عقایدو او

فلسفي اصولو کې ډوب شي او هغه یو داسې چوکاټ دی چې معمولي روحیې پکې د ساه ایستلو ځواک هم نه لري. دغه ډول وینا کوونکي، کله چې موږ یې خبرونو ته ستر ګې پر لار یو، سرمقاله راته لولي. کله چې یو مسوول چلوونکي او یا خپروونکي ددې د خپرولو حق او وړتیا ترلاسه کړې ده چې سرمقاله ولیکي، معلومه خبره ده چې موږ د بل چا د مقالې اورېدو حوصله نه لرو. اصلي خبره دلته د هغو شیانو په هکله ده چې ژوند تاسې ته دا درزده کړي چې خبرې پرې وکړئ او زه به ستاسې ډېر لېوال اورېدونکی یم.

وایي چې امرسون تل هیله او مینه درلوده چې د هر چا خبرې ته. که به هغه ډېر ټیټ پوړی هم و، غوږ کېږدي، ځکه هغه فکر کاوه چې کېدای شي له هر چا څخه یو څه زده کړل شي. په جرائت سره کولی شم ووایم چې تر اوسپنیزې پردې رادېخواته زه یوازینی څوک یم چې له هر چا څخه زیات مې د لویانو خبرو ته غوږ نیولی دی او په رښتیا سره وایم، کله چې وګړي د هغه څه په باره کې، چې ژوند ورزده کړي وي، خبرې کوي. هر څومره چې موضوع کوچنۍ او له نظره پرېوتې وي، خامخا مې یو څه ورڅخه زده کړي دي

یو مثال به راوړم: څو کاله دمخه زموږ یو ښوونکی د نیویارک د بانک د لوړ پوړو کار کوونکو لپاره د وینا کولو د اصولو د زده کړې یو ټولګی پرانیست. طبیعي ده چې ددغې ډلې غړیو ډېر وخت هم نه درلود. کله کله به یې دا هم نه شو کولی خپل ځانونه د ټولګي د درس لپاره چمتو او د ښوونکي غوښتنې ترسره کړي. په ټول عمر کې پر دې عادت او روږدي وو چې یوازې په خپلو شخصي افکارو بوخت وي، خپل شخصي عقاید تغذیه او یوازې د خپلو تجربو پر بنسټ ژوند وکړي. هغوی څلوېښت کاله د خبرو کولو لپاره مطالب راټول کړي وو، خو ځینو یې دا نه تشخیصول.

یوه ورځ یـو شخص چې پـه یـو بانک کې یې کار کاوه (مـوږ هغـه دلتـه د ښاغلي جکسون په نوم یادوو) سترګې وغړولې او ویې لیدل چې ساعت څلور نیمې بجې دي او دی لا په دې هم نه پوهېده چې پـه ټولګي کې بـه پـر کومـه موضوع خبرې کېږي. لـه خپلې اداري راووت. د فوریز مجلې یـوه ګڼـه یې واخیسته، په هغه موټر کې کېناست چې د فوردل بانک سرک تـه راروان و هغه ټولګي ته راغی او یوه مقاله یې تر «یوازې لس کاله وخت لرئ چې بریالي شئ» سرلیک لاندې ولوستله. هغه دا مقاله ددې لپاره ونـه لوستله چې ورتـه په زړه پورې وه، یوازې یې غوښتل چې یو څه ولولي او خپـل مکلفیت ترسره کړي.

یو ساعت وروسته له خپله ځایه پورته شو او هڅه یې وکـړه چې پـه ډېر پـه زړه پـورې او بـاوري ډول د خپلـې مقـالې د محتویـاتو پـه اړه هـم خبـرې وکړي. نتیجه څه شوه؟ معلومه ده، چې هغه مطلب د مخه نـه و ویلی او نـه یې هضم کړی و او نه په دې پوهېدلی و چې باید «څه ووایي» یوازې دا هڅه یې کړې وه چې یو کار ترسره کړي. د هغه په مطلب کې کوم پیغام نه و او د هغه کړو وړو او د وینا لحن او اندازه ددې ډېره ښه څرګندویي کوله، نـو بایـد چې دا هیله او توقع یې هم نه درلوداې چې اورېدونکي یې باید وینا اورېدو ته مینه او علاقه وښئي.

هغه به تل خپلې مقالې ته اشاره کوله او ویل به یې: لیکوال دا ویلي دي، لیکوال هغه ویلي دي، پـه وینا کې یې د فـورتر د مجلې د مسـوول مـدیر د نظریاتو لړ څرکونه او اغېزې وې، خو ښاغلي جکسون له هغـو څخـه خبـر نـه و.

وروسته له هغې چې خبرې یې پای تـه ورسېدې، ښـوونکي وویـل: «ښـاغلی جکسون! موږ له هغه پټ او مبهم شخصیت سره، چې دا مقاله یې لیکلې ده، څه علاقه نه لرو، هغه اوس دلته نشته، موږ نه شو کولی هغه ووینـو. خـو لـه تـا او ستا

له عقایدو سره مینه او علاقه لرو. مور ته دا ووایه چې ته پخپله څه فکر کوې؟ د بل چا خبرې مور ته مه کوه! ایا همدا موضوع به په بله اوونۍ کې پخپله ژبه ووایې؟ مقاله یو ځل بیا هم ولوله او له خپل ځانه وپوښته چې ایا له لیکوال سره موافق یې او که نه؟ که چیرې موافق یې موضوع خپلو مشاهدو او تجربو ته په کتنه مطرح کړئ او که نه یې علتونه او لاملونه یې مور ته ووایه. پرېږده چې همدا مقاله د هغو خبرو د پیل ټکی وي، چې تاسې غواړئ هغه مور ته ووایئ.»

ښاغلي جکسون هغه مقاله ولوستله او دې پایلې ته ورسېد چې هېڅکله له لیکوال سره موافق نه دی. هغه پخپله له ځان سره په حافظه کې په دې لټه او هڅه کې شو، چې د خپل مخالفت د اثبات لپاره څه مثالونه ومومي. هغه چې د بانک کار کوونکی و، ویې کړای شول د خپلو شخصي تجربو له منځ څخه د خپل نظر لپاره ښه مثالونه پیدا کړي.

بله اوونۍ چې هغه ټولګي ته راغی او د خپل ذهني چمتووالي د لارو چارو پر بنسټ یې د باوري کوونکو ټکیو ډکه وینا وکړه او د یوې بلې مجلې د مقالې د لوستلو د کړاو او هیجان څرګندولو پر ځای پر خپلو خبرو او تجربو ټکیه وکړه او تاسې باور وکړئ، داسې وینا یې وکړه چې د ټولګي پر برخه والو یې ډېره ژوره اغېزه وکړه.

د خپلو ذهني لارو چارو څخه په موضوع پسې وګرځئ:

یو ځل زمور د ښوونکو له ډلې څخه وغوښتل شول چې پر یو کوچني کاغذ ولیکي چې د وینا کولو د اصولو د زده کړې له نویو ټولګیو سره ستاسې ډېره ستره ستونزه کومه ده؟ کله چې مو کاغذونه راټول او په غور وکتل، نو څرګنده شوه چې لویه ستونزه داوه چې: نویو ټولګیوالو ته دا ور زده کړو چې د هغې موضوع په باره کې، چې لازمه ده، خبرې وکړي. له هغې موضوع نه چې لازمه ده منظور او هدف څه دی؟ که مو له موضوع سره ژوند کړی او

هغه مو د خپل احساس او تجربې چوکاټ ته راوستي وي. ددې کلماتو په منظور پوهېږي چې څه ډول موضوع پیدا کوئ؟ د خپلو ذهني لارو چارو او د حافظې د هڅو د ژوند د هغو اړخونو لپاره چې پر تاسو ژوره اغېزه لري. څو کاله مې د هغو موضوعاتو په باره کې څېړنې وکړې چې زموږ د ټولګیو د زده کوونکو لپاره په زړه پورې وې. ددغو څېړنو په لړ کې په دې وپوهېدو هغه موضوعات د حاضرینو له نظره په زړه پورې دي. چې په یو نه یو ډول د دوی له ذهني هڅو او لارو چارو سره اړه پیدا کوي. دا موضوعات عبارت دي له:

د ژوند لومړني کلونه او د لویوالي نړۍ: هغه موضوعات چې په کورنۍ، د کوچنیوالي او ماشوموالي په وخت او د ښوونځي په دورې پورې اړوندېږي. د ټولو پاملرنه ځانته را اړوي، ځکه چې موږ زیاتره ددغو دورو په اړه د نورو د تجربو او د ژوند پر ستونزو د بریالیتوبونو له څرنګوالي سره علاقمند یو.

هر وخت چې مو فرصت ترلاسه کړ پخپلو خبرو او ویناوو کې د خپل ژوند د لومړیو کلونو په اړه مثالونه او بېلګې راوړئ، د هغو نندارو، فلمونو او داستانونو یا کیسو په زړه پورې والی، چې په کوچنیوالي کې پر ستونزو باندې د بریالیتوب او برلاسي د هلو ځلو په هکله جوړېږي. په دې کې دي چې ټول انسانان په یو نه یو ډول له دې موضوع سره مینه او علاقه لري. خو له کومه به پوه شو چې نور هم له هغو پېښو سره، چې ستاسو د ځوانۍ په دوره کې رامخې ته شوي دي، مینه او علاقه لري؟

لاره یې داده چې که چېرې له کلونو تېرېدو وروسته اوس هم هغه پېښه ستاسې په ذهن کې په زړه پورې پاتې ده، په دې ډاډه او باوري اوسئ چې اورېدونکي به هم له هغه څخه خوند واخلي

د پرمختګ لپاره د لومړیو هلو ځلو بیانول: دا موضوع هغه غوره لاره چاره ده.چې د ټولو پاملرنه ځانته را اړوي. کله چې تاسې له خپلو تجربو

څخه په دې لویه نړۍ کې د خپل ځان ښودلو لپاره خبرې کوئ داده او باوري اوسئ چې د نورو پام مو ځانته را اړولی دی هغوی ته ووایئ چې څه ډول مو یو ځانګړی کسب یا دنده پیل کړه؟

کومو شرایطو تاسې ته ددې کار لارې چارې برابرې کړې؟ د رقابت او سیالۍ په ډګرونو کې د پرشاتګونو، هیلو او بریالیتوبونو په هکله خبرې وکړئ. د خپل ژوند یو ربښتینی انځور او تصویر وړاندې کړئ او په دې داده او باوري اوسئ چې د خپل زړه او خوښې موضوع مو پیدا کړې ده

سرګرمۍ او غوره بوختیاوې: د یو شخص لپاره ددغه ډول موضوعاتو انتخاب او ټاکل د اورېدونکي په توجه او پاملرنې رااړولو پورې اړه لري که د هغه منحصر بفرد اویو ځانګړي خوند په اړه خبرې کوئ، چې تاسې ته تفریح درکوي، اشتباه نه کوئ، ځکه چې ستاسې طبیعي ذوق د خپلې خوښې ساعت تېرۍ لپاره موضوع اورېدونکي ته ډېره په زړه پورې کوي

هغه موضوعات چې ځانګړې پوهې ته اړتیا لري: د یو کار کسب په برخه کې کلونه کلونه کار او تجربې له تاسو څخه یو کار پېژندونکی جوړ کړی دی. کولی شئ په دې ډاډه او باوري اوسئ د هغو نویو او تازه معلوماتو په وړاندې کولو سره، چې ستاسو د کلونو تجربې او مطالعې پر بنسټ ولاړ او راټول شوي دي، د اورېدونکو پاملرنه به د درناوي په څپو کې د ځان پر خوا راواړوئ.

غیر عادي او مهمې تجربې: ایا کوم وخت مو له یو ستر شخصیت سره ملاقات او لیدنه کتنه کړې؟ ایا د جګړې پر مهال د دښمن تر بمبارۍ لاندې راغلي یاست؟ ایا په خپل ژوند کې له یو روحي بحران او کړکېچ څخه وتلي یاست؟ دا ټولې هغه تجربې دي چې کېدای شي په ډېره ښه توګه پرې خبرې وکړو

اعتقادات: احتمال لري چې ډېرې زیاتې هلې ځلې او یا وخت مو د هستۍ په نړۍ کې د خپل حضور پر هکله په تفکر تېر کړی وي. که چېرې دې مهمو موضوعاتو ته زیات وخت اختصاص یا ځانګړی کوئ، د هغو په هکله له خبرو کولو او څرګندونو سره مینه او علاقه لرئ، خو کله کله که دا کار کوئ،نو باید دې ته مو فکر او پام وي چې داسې څه ووایئ چې پخپله ستاسو لپاره د منلو وړ وي. د هېڅ اورېدونکي خیال بافي نه خوښېږي. فکر مه کوئ. د یوې موضوع په هکله، د خبرو کولو لپاره مو د څو سر مقالو په لوستلو پوره، لازم او مناسب چمتووالی تر لاسه کړی دی. که د یوې موضوع په باره کې له خپلو اورېدونکو څخه لږ معلومات لرئ، غوره داده چې د هغې په هکله خبرې ونه کړئ، له بلې خوا که داسې موضوع وي، چې تاسې کلونه کلونه خپل عمر د هغه په مطالعه او تجربه تېر کړي وي، د هماغې موضوع په باره کې خبرې وکړئ. هماغسې چې په دویم څپرکي کې مو هم وویل چې د وینا کولو د متن چمتو کول د هغې ټکي پر ټکي یا هره کلمه خپلې حافظې ته سپارل او په یادو زده کول نه دي. ضروري نه ده چې په بېړه کتابونه، مقالې او ورځپاڼې ولولئ او هغه دویم لاس معلومات نورو ته وړاندې کړئ، بلکې لازم او مناسب داده چې موضوعات په خپل زړه او ذهن کې تېر کړئ او هغه څه نورو ته وړاندې کړئ، چې د ژوند تجربه له تاسې سره راټول او زېرمه کړي دي. شک او تردید مه لرئ، د هر کار اصلي جوهر او استعداد ستاسې په وجود کې پټ نغښتی دی، له همدغه ځایه ده چې د تجربو او پوهې لویه زېرمه دې ته سترګې پر لار ده چې تاسې یې ومومئ (کشف کړئ). ګومان وکړئ چې دغه زېرمې ډېرې خصوصي دي او یو اورېدونکی له هغې څخه خوند نه وړي. زه پخپله ددغسې ویناوو له اورېدو څخه په ډېر ښه توګه خوند وړم او ژوره اغېزه راباندې کوي او دغسې ویناوې یې په لسګونو ځله له حرفه یي ویناوو څخه سر ګرم او شېبې یې ډېرې ښې تېروي. یوازې

د هغه څه په باره کې د وینا کولو سره، چې د هغو په هکله د خبرو کولو حق مو د خپل ژوند او عمر د تجربو له مخې ترلاسه کړی دی، کولی شئ د یوې ډلې په وړاندې په ښه توګه خبرې وکړئ او د خبرو کولو ډېره غوره، چټکه او اغېزمنه لاره ومومئ او دا تر هغه په لاس نه راځي تر څو:

دویم- داډه شئ چې موضوع پخپله تاسې لپاره په زړه پورې او ولوله پاروونکې ده:

ټول هغه موضوعات چې ما او تاسې د هغو په هکله د خبرو کولو حق ترلاسه کړی دی، زه واقعاً د لوښو پرېمنځلو په اړه د وینا کولو وړتیا نه لرم، ځکه دا موضوع مې په احساساتو نه راولي. زما ولولې نه راپاروي. که رښتیا درته ووایم زړه مې نه غواړي چې د هغو په هکله فکر هم وکړم، خو اورېدلي مې دي چې ځینې د کورونو مېرمنو، یعنې زموږ د کورونو اجرائیوي کار کوونکو، د همدې موضوع په هکله په زړه پورې ویناوې کړې دي. هغوی د لوښو پرېمنځلو د لارو چارو په اړه پخپل ځان کې دننه داسې احساس او ذوق راپیدا کړی دی، چې دا ستړې کوونکې مقوله یې پر یوې احساس راپاروونکې موضوع تبدیله کړې ده او دا یو حقیقت دی چې په دې باره کې یې له ډېر ذوق او احساساتو څخه کار اخیستی دی. بیا یې هم دا نتیجه شوې ده چې د لوښو پرېمنځلو په اړه یې یوه په زړه پورې وینا وړاندې کړې ده.

هغه پوښتنه چې مطرح کوم تاسې ته به دروښئي چې ایا د خپلې ټاکلې موضوع په باره کې کې د بحث صلاحیت لرئ او که نه؟ که یو تن له خپل ځای څخه پورته شي او ستاسې له خبرو سره مخالفت وکړي ایا له خپلې موضوع څخه د دفاع ځواک او ذوق لرئ؟

په دې وروستیو کې مې هغه یادښتونه وکتل، چې په ۱۹۲۶م کال مې په ژنیو کې د ملګرو ملتونو په اوومه غونډه کې له برخې اخیستنې وروسته لیکلي وو:

دې یوې برخې ته یې وګورئ: ((وروسته له هغې چې دوه درې تنو بې ذوقه او مړ ژواندو وېناوالو خپلې لیکنې ولوستلې، د کاناډا سرجورج فوستر میکروفون ته ورغی، کتل مې چې هغه یادښتونه او لیکلي کاغذونه نه درلودل، نو ډېر خوښ شوم. حرکاتو او کړو وړو یې له وینا سره تناسب درلود او د زړه له کومې یې خبرې کولې او د هغې موضوع په اړه، چې یې وینا کوله، فکر یې کړی و او ورسره یې مینه او علاقه هم درلوده. هغه واقعیت. چې هغه په ډېره مینه دا هڅه کوله خپل اورېدونکي پرې قانع او باوري کړي، ژنیو د سینډ ګوټي په څېر روڼ او صفا او د خوښۍ رامنځته کوونکی و. هغه اصول چې زه د تدریس او زده کړو پر مهال پرې تکیه کوم هغه ټول په دې وینا کې رعایت شوي وو. غالباً چې د سرجورج وینا مې په یاد راځي. هغه صمیمي او مینه وال و، یوازې هغه موضوعات چې له ذهن او تفکر پرته مو د زړه له کومې ټاکلي دي، کېدای شي په داسې صمیمیت سره بیان شي

اسقف فولتون جي شین د امریکا یو ډېر پیاوړی ویاند په خپل ژوند کې دا درس ډېر ژر زده کړ. هغه پخپل کتاب ((ژوند د استوګنې ارزښت لري)) کې لیکي: ((زه یې د کالج د مباحثې او خبرواترود ټیم لپاره ټاکلی وم. دنتردام له سیالۍ یوه شپه د مخه د مباحثې استاد زه خپل دفتر ته راوغوښتم، ویې رټلم او راته یې وویل: ((ته د شرم او ابرو توبولو یوه وسیله یې. ددې کالج په تاریخ کې مو داسې شخص نه درلود چې له تا څخه بده او بې خونده وینا وکړي.))

ما غوښتل چې ځان توجیه کړم. نو ومې ویل: ((ښه، نو چې داسې د شرم وړ یم، ولې دې زه پخپل ټیم او ډله کې ټاکلی یم؟)) ځواب یې راکړ:

«که څه هم نه شي کولی سمې خبرې وکړي، خو په دې بلد یې چې فکر وکړي، ولاړ شه په هغه ګوښه کې کښېنه. د خپلې وینا یوه برخه راواخله او په غور یې ولوله.»

هلته کېناستم او د یوه ساعت لپاره مې د وینا هغه برخه څو ځله ولوستله، په پای کې هغه پوښتنه وکړه کوم عیب او نیمګړتیا پکې نه وینې؟

ځواب مې ورکړ: «نه!» بیا یې دې ته وهڅولم چې یو ساعت، یو نیم ساعت او لنډه دا چې دوه دوه نیم ساعته هغه یو ځل بیا وګورم. واقعاً چې زه ستړی شوی وم، هغه وویل: بیا دې هم کومه نیمګړتیا پکې ونه موندله؟ طبیعي خبره ده چې له دوه دوه نیم ساعته د یو متن له کتلو وروسته د هغه کار په رمز او اشارو وپوهېدم، ومې ویل صداقت نه لرم، زه پخپله په دې متن کې نه یم، هغه څه چې موخه او هدف مې و، نه مې دي ویلي.»

هغه ورځ اسقف شین دا یو ټکی زده کړ چې بیا یې هېڅکله هېر نه کړ. له هغې وروسته به یې خپل ځان تل د وینا په متن کې واقع او احساساوه. په کومه ورځ چې به یې غوښتل د یوې موضوع په اړه خبرې کوي نو مینه به یې ورسره وه. په همدغه مهال کې یې استاد هغه ته په ډېرې خوښۍ وویل «ډېر ښه، اوس نو ته وینا کولو ته چمتو یې!»

یو وخت زموږ د ټولګیو یو زده کوونکي وویل: «زه له هېڅ شي څخه نه ډارېږم، ډېر یو نواخته او ستړی ژوند لرم»

زموږ ښوونکی دنده لري چې له هغه څخه وپوښتي چې خپل فارغ او وزګار وختونه څه ډول تېروي. یو سینما ته ځي، بل لوبه کوي او یو هم سورګل کري. یو زده کوونکي خپل ښوونکي ته وویل چې هغه د ګوګړ په اړه کتابونه راټولوي. خو کله چې ښوونکي له هغه څخه ددغه غیر عادي

سرګرمۍ او ساعت تېرۍ په اړه پوښتنې وکړې، په تدريج سره د زده کوونکي ذوق او ولوله راوپارېدله.

شاګرد راوپارېد، په چټکۍ سره يې حالتونه او حرکتونه، چې درلودل يې د هر يو اثر په اړه، چې له ځان سره به يې ساتل، د هغو په هکله يې خبرې کولې، پوره بدلون وموند. هغه ښوونکي وويل: له ټولو کتابونو څخه چې د ګوګړو په اړه يې راټول کړي دي، کله چې دغه زده کوونکي په پوره ډول ددې موضوع په اړه په ذوق او شوق راغی، ښوونکي يې خبرې پرې کړې او ترې ويې پوښتل: ((ولې ددې موضوع په اړه له موږ سره خبرې نه کوې؟ دا زما لپاره ډېر جذاب او په زړه پورې دی؟)) زده کوونکي وويل چې هېڅ وخت يې دا ګومان نه دی کړی چې دا موضوع دې چاته په زړه پورې وي. هغه کلونه کلونه په دې سرګرمۍ لګولي وو، چې واقعاً يې مينه ورسره لرله. له دې ټولو سره سره هم د يوې موضوع په توګه يې د هغې د ارزښت په باره کې منفي نظر درلود.

ښوونکي هغه ته دا وروښودله چې يوې موضوع ته ارزښت ورکول يوازې او يوازې دادی چې پخپله له ځان څخه وپوښتئ چې هغه ستاسې لپاره څومره په زړه پورې ده. په هغه شپه هغه زده کوونکي په ډېر ذوق او مينه د يو واقعي کلکسيونر په توګه خبرې وکړې او بيا مې دا هم واورېدل چې په ډېرو غونډو او ټولنو کې هغه ته بلنه ورکړل شوې وه، چې د ګوګړو په اړه د خپلو کتابونو د مجموعې په اړه خبرې او وينا وکړي.

دغه مثال او بېلګه درېيم اصل ته زموږ لارښوونه کوي. هغه څوک، چې غواړي د يوې ډلې يا ټولنې په وړاندې په چټکۍ او اسانۍ سره وينا وکړي، نو دې اصل ته دې پاملرنه وکړي.

دریېم- ددې هیله او مینه ولرئ چې خپل نظریات له اورېدونکو سره ترمنځ کېږدئ (شریک کړئ).

په هره وینا کې درې اساسي توکي او عناصر موجود وي: ویناوال، پیغام او اورېدونکي. دوه قانونه چې موږ په همدې څپرکي کې د هغو په هکله بحث او خبرې وکړې، د ویناوال په داخلي احساساتو او جذباتو او د وینا په متن پورې اړوند وو، تر دې وخته مې د وینا کولو د موقعیت او شرایطو په اړوند څه نه دي ویلي.

کله چې یو ویناوال خپل مطالب یو ژوندي ساکښ یا اورېدونکي ته بیانوي د وینا کولو مطلوب شرایط رامنځته کېږي. کېدای شي د وینا کولو پر متن باندې په ډېر غور او دقت سره کار شوی وي او ویناوال هم د هغه ځانګړی مطلب تر یوې اندازې مینه او علاقه ولري، خو تر څو یو بل عنصر نه وي رامخې ته شوی، وینا بریالۍ او اغېزمنه نه شي ګڼل کېدای. وینا کوونکی باید په خپل اورېدونکي کې دا احساس رامنځته کړي چې هغه ته په خبرو کې یو ډېر مهم مطلب لري. هغه باید یوازې د وینا له موضوع سره مینه او علاقه ونه لري، بلکې باید دا علاقه هم ولري چې دا مینه او علاقه خپل اورېدونکي ته هم ولېږدوي. د ډېرو مهمو او اهمیت لرونکو وینا کولو په تاریخ کې پر دې ټکي، چې هر نوم مو زړه وي کېږدئ، بې له شکه د وینا کوونکو د پاملرنې وړ و او اساساً د وینا کولو هنر د همدغه هدف او موخې تر لاسه کول دي.

بریالی ویناوال هغه څوک دی چې دا هیله لري اورېدونکي هماغه څه حس کړي چې دی یې احساسوي. د هغه له نقطه نظرونو سره موافق وي او پوره هماغسې فکر وکړي چې دی یې کوي او د هغو تجربو په هکله، چې دی خبرې کوي، پخپله د همده په اندازه د خوښۍ او ارامۍ احساس وکړي.

يو ښه وينا وال اورېدونکي خپل محور ګرځوي او له خپل ځان محور ګرځولو څخه ډډه کوي. هغه پوهېږي چې د وينا بريااليتوب او ناکامي دواړه يې د اورېدونکي په زړه او ذهن کې ټاکل کېږي او له ده سره اړيکې نه لري

يو ځل مې د نيويارک د ښار په بانکي مؤسسه کې يو شمېر خلکو ته درس ورکاوه. په پام کې وه چې هغوی د بېلابېلو مناسبتونو په اړه ويناوې وکړي. په ځانګړې توګه مې په دوی کې يو تن هېڅکله نه هېرېږي. هغه هېڅ وخت نه شول کولی، چې له خپلو اورېدونکو سره اړيکې ټينګې کړي. په لومړي ګام کې مې په زده کړه کې له هغه سره مرسته دا وه چې د هغه په زړه کې له موضوع سره مينه او جذبه راولاړه کړم. هغه ته مې وويل: ولاړه شه موضوع وټاکه او د هغې په باره کې فکر وکړه، تر هغه چې باور يې راشي چې مينه يې ورسره پيدا شوې ده. هغه ته مې وويل: له ياده دې ونه وځي چې د نيويارک د محکمې د رپوټ له مخې په سلو کې له ۸۵ څخه زيات وګړي د مرګ پر وخت هېڅ شی له ځانه نه پرېږدي او يوازې په سلو کې ۳،۳ له ځانه ۱۰۰۰۰ ډالره او يا له دې لږه زياته پانګه په ميراث پرېږدي. له هغه څخه مې وغوښتل چې تل دا ټکي په ياد لره . له خلکو څخه دا مرسته مه غواړه چې له توانه يې نه وي پوره. هغه بايد ځانته ويلي وای: ((بايد له دې خلکو سره مرسته وکړم، چې د زړبودۍ پر مهال کې غذا، ډوډۍ، لباس او ارامي ولري او خپلو مېرمنو او اولادونو ته امنيت په ميراث پرېږدي)) بايد ما هغه ته يادونه کړې وای چې دی يو ستر ټولنيز خدمت ترسره کوي. لنډه دا چې هغه بايد انګېرلې او احساس کړې وای چې يو سربښندونکی او له ځانه تېر انسان دی.

هغه څو څو ځل ددې موقعيتونو په هکله فکر وکړ او د هغه زړی يې د خپل ذهن په کرونده کې وکاره، په خپل ځان کې يې د هغه په اړه مينه او

جذبه راولاړه کړه او حقيقت دادی چې هغه لږ لږ دا احساس وکړ چې په دې نړۍ کې يو ماموريت لري، نو په همدې اساس کله چې يې وينا پيل کړه په خبرو کې يې له اورېدونکو سره داسې پيوندي کړې واې چې هغه يې باوري کاوه. هغه وکړای شول چې خپل اورېدونکی د سپما له ګټو سره اشنا او بلد کړي، ځکه چې هغه په رښتيني توګه دا مينه او تمايل پيدا کړی و. چې له انسانانو سره مرسته وکړي. اوس نو هغه يوازې داسې ويناوال نه و چې له يو موټي واقعيتونو سره يې سر و کار وي، بلکې هغه توانېده چې خپل پيغام ورسوي او په اورېدونکي کې د روحي بدلون سبب وګرځي.

يو وخت به مې د درس ورکولو په وخت کې ډېره زياته پر هغو قوانينو تکيه کوله چې په درسي کتابونو کې موجود وو. په دې کار باندې يو لړ ناسم عادتونه په ما کې د هغو ښوونکو په واسطه ايجاد او رامينځته شوي وو. چې نه يې غوښتل له ځانګړي چوکاټ څخه پښه د باندې کېږدي

هېڅ وخت مې د خپل تدريس لومړنۍ غونډه نه هېروم. ماته يې رازده کړي وو چې دواړه لاسونه بايد د بدن خواته ځوړند کړم، ورغوي مې د ديوال لوري ته ونيسم، ګوتې مې بايد نيمې خلاصې وي، ماته يې دا هم رازده کړي وو، چې لاس مې بايد په يو نمايشي منحني راپورته کړم. لاس ته حرکت ورکړم، لومړی مې اشاره ګوته بنده کړم او بيا منځنۍ ګوتې او په پای کې مې شسته ګوته. وروسته چې دا عقل حيرانوونکي عمليات ترسره کېدل، بايد لاس مې په يو نمايشي منحني بېرته ښکته وړی وای او د پښې تر څنګ مې واقع شوی وای. دا ټول نمايشونه او ننداري مې د يوې لړګينې نانځکې په څېر ترسره کولې او په دغو حرکتونو کې هېڅ حس او رښتينولي (صداقت) وجود نه درلود.

زما ښوونکي هېڅکله دا هڅه او کوښښ نه و کړی، چې زما فرديت او شخصيت ته په وينا کولو کې دخالت او ونډه ورکړي. اصلاً يې دا هڅه او

کوښښ نه و کړی چې یو داسې کار وکړي چې زه د یو ژوندي او عادي انسان په څېر په شور او جذبه ننداره کوونکو ته خبرې او وینا وکړم.

درې قانونه، چې تاسې ته مې په دې څپرکي کې توضیح کړل، ټول له دغه ډول زده کړو سره په ضدیت او ټکر کې دي. هغه مې د شخصي او ځانګړو تجربو له مخې په اغېزناکو وینا ګانو کې ترلاسه کړي دي. کولی شئ هغو ته بیا بیا مراجعه وکړئ. په راتلونکو دریو څپرکو کې به هغه یو یو له جزئیاتو سره توضیح کړو.

لومړی برخې ته ځغلنده کتنه

لومړی څپرکی: د اساسي مهارتونو زده کړه:

۱. د نورو له تجربو څخه ګټه واخلئ، زړه او جرئت پیدا کړئ.
۲. له ځان سره خامخا یو هدف ولرئ.
۳. مخکې تر مخکې خپل ذهن بریالیتوب ته چمتو کړئ.
۴. د تمرین لپاره وخت له لاسه مه ورکوئ.

دوهم څپرکی: پر ځان د باور وده:

۱. د نورو پر وړاندې له خبرو کولو څخه د وېرې په هکله څو واقعیتونه وپېژنئ.
۲. په سمه توګه چمتو شئ.

هېڅکله متن ټکی پر ټکی مه زده کوئ.
خپل نظرونه مخکې تر مخکې منظم او ترتيب کړئ.
خپله ويناکول له دوستانو سره تمرين کړئ.
۳. له مخکې څخه خپل ذهن برياکيدو ته چمتو کړئ.
خپل ځان په موضوع کې ډوب کړئ
خپل حواس له هغو منفي محرکاتو څخه چې تاسې په غوسه کوي. وژغورئ.
خپل ځان ته تسل او ډاډ ورکړئ
۴. پر ځان باندې باور لرلو سره عمل وکړئ.

درېيم څپرکی: د وينا کولو چټکه او اغېزمنه لاره:

۱. د هغه څه په هکله خبرې وکړئ چې د تجربې يا مطالعې له لارې مو د هغې په هکله د وينا کولو حق ترلاسه کړی دی.
موږ ته هغه څه ووائي چې ژوند در زده کړي دي
د خپلو ذهني لارو چارو له مخې په خپله موضوع پسې وګرځئ.
۲. دا ډاډ ترلاسه کړئ چې موضوع پخپله تاسې ته په زړه پورې او له ولولو ډکه ده.
۳. ددې هيله مه اوسئ چې خپل نظر له اورېدونکو سره ترمنځ کېږدئ.

دویمه برخه

وینا، ویناوال او اورېدونکی

په دې برخه کې د وینا کولو د مثلث د درېو هرمونو او د هغو د درېو تړاکلو اړخونو په هکله خبرې کوو.

لومړی- د وینا کولو په هکله خبرې کوو. د وینا کولو د منځپانګې (محتوی) او د خپلو تجربو په وسیله د هغې د پیاوړتیا و لارې چارې بیانوو.

دویم- د ویناوال په هکله خبرې کوو او ددې په هکله چې د ویناوال تفکر، جسم او غږ باید وینا ته روح او ژوند ورو‌ښښي

درېیم- د اورېدونکي په هکله خبرې کوو چې په واقعیت کې موضوع او د ویناوال وروستی هدف هغې ته پاملرنه ده او د ویناوالی د پیغام ماتې. خوښي او نارضایتي په هغه پورې اړوندېږي.

څلورم څپرکی

د وينا کولو د حق تر لاسه کول

څو کاله مخکې د فلسفې يو ډاکټر او اوقي شخص، چې خپله ځواني يې د انګليس په سمندري ځواکونو کې تېره کړې وه، په نيويارک کې يې زما په يو ټولګي کې د ګډون لپاره نوم وليکه. لومړی سړی شتمن او د پوهنتون استاد و او دويم يې د سرک تر څنګ په يوې ودانۍ کې کار کاوه، ددې دويم وينا د ټولګي زده کوونکو د فلسفې هغه د استاد په پرتله خوښه کړه.

ولې؟ په پوهنتون کې زده کوونکي شخص چې په لوړه انګليسي ژبه خبرې کولې اوتو کړی، د لوړو زده کړو خاوند او با فرهنګه و، خبرې يې منطقي، پاکې او سپېڅلې وې، خو په هغو کې ديو اصلي او اساسي توکي (عنصر) يعنې نوښت او صميميت څرک نه و، د همغو معمولي او مهمو شيانو په هکله يې خبرې کولې. ان دا چې يو ځل يې هم د خپلو ځانګړو (شخصي) تجربو له مخې څه ونه ويل. وينا يې يوازې د منطقي کلمو لړۍ وه

چې د انتزاعي عقایدو مجموعه وه، په مقابل کې د ودانۍ کار کوونکي په روښانه او څرګنده ژبه د ژوندانه د ورځینو واقعیتونو له تصویرونو ډکې خبرې کولې، هغه به د یوې مسئلې یادونه کوله او هغه به یې له ورځنیو پېښو سره، چې خلک ورسره مخامخ دي، پیوند کولې. د هغو خلکو په اړه یې خبرې کولې چې ده ورسره سر و کار درلود. او هغه ستونزې یې بیانولې چې قانون او مقرراتو ورسره مخامخ کاوه. د خبرو نوی والی، صداقت، د هغه وینا ډېره په زړه پورې کړه.

دا بېلګه مې ددې لپاره نه ده راوړې چې ګوندې ټول استادان او د ودانۍ خاوندان ددې دوو تنو په شان دي، بلکې غواړم ووایم چې واقعي او رښتینې عیني بېلګې په اورېدونکو کې څومره په زړه پورې اغېزه کوي.

دلته د اورېدونکي او پاملرنې د راړولو لپاره د څلورو پړاوونو یادونه کوو که د وینا کولو د متن چمتو کولو په وخت کې دغو څلورو پړاوونو ته پاملرنه وکړئ، ډاډه اوسئ چې د اورېدونکو پام به راواړوئ.

لومړی – خپله موضوع محدوده ونیسئ:

کله چې مو خپله موضوع وټاکله، لومړی کار چې باید ویې کړئ دادی چې د بحث او مطالعې محدوده یا چوکاټ تعین کړئ او په دقیقه توګه هغه چوکاټ رعایت کړئ. هېڅکله ددې خطا مه مرتکبېږئ چې د بحث چوکاټ او احاطه پرانیستې پرېږدئ. زما په ټولګي کې یو ځوان سړي هڅه وکړه په دوو دقیقو کې «اتن ۵۰۰ کاله مخکې له مېلاد څخه د کُرې تر جګړې پورې» موضوع په هکله خبرې وکړي. د مخه تر دې چې وخت یې پای ته ورسېږي او پر ځای کښېني. ان دا چې د ښار د بنسټ ایښودنې تاریخچه یې هم ونشوه ویلای. دا هم د هغو قربانیانو له ډلې څخه یو بل قرباني دی چې غواړي د یو

ټولنې يا غونډې په وړاندې خبرې وکړي. البته پوهېږم چې دا يو له مبالغې نه ډک مثال دی، خو پخپله مې په سلګونو ويناوې اورېدلي دي او دقيقاً د همدې لامل له مخې هغه ويناوال په دې نه دي توانېدلي چې د اورېدونکو پاملرنه خپلې وينا ته راواړوي.

ولې؟ څرنګه چې ذهن نه شي کولی په يوو خت کې بې شمېره ټکيو ته پاملرنه او توجه وکړي. که ستاسې وينا د کال کتاب ته ورته وي، ډاډه اوسئ چې نه شي کولای د ډېر او اوږد وخت لپاره ستاسې د اورېدونکو پام راواړوي. يوه ساده موضوع، لکه يلواستون پارک ته سفر وټاکئ، کله چې اورېدونکي ددې مينه وال شول چې د هغه پارک په اړه هېڅ ټکی نااورېدلی پرې نه ږدي، پخپله هم په دې برخه کې خبره ولري. که يو ليدونکی دې ته اړ باسي چې په يوه شېبه کې د پارک ټولو برخو ننداره وکړي، له دغه حيرانوونکي چټکتيا څخه به يې سر وګرځي او په پای کې به يې په ذهن کې د غرونو، ابشاروټو يو مات ګوډ او نيمګړی شان انځور پاتې شي. ايا دا به په زړه پورې خاطره رامنځته کوونکې نه وي چې ويناوال د اورېدونکي ذهن يوازې د پارک يوې ګوښې ته واړوي او د بېلګې په توګه د وحشي ژويو ژوند له کاني (معدني) اوبو سره هغه ته وښئي. په دغسې حالت کې هغه کولی شي چې د هغې ځانګړې ګوښې بېلابېل اړخونه او جزئيات وړاندې کړي او په نتيجه کې د يلواستون د ټول پارک څخه يو روښانه او متنوع انځور لوستونکي ته ورکړي.

دا قضيه د ټولو موضوعاتو په هکله صدق کوي. که دا موضوع د پلورلو وي، د کيک د پخولو، د ماليو د اصولولو او که د قاره پيما توغنديو په اړه. بايد چې له وينا کولو څخه د مخه د خپلو خبرو چوکاټ او محدوده په ذهن کې وټاکئ او په هغه وخت کې چې تاسې ته درکړل شوی دی خپل ځان په هغې چوکاټ کې مقيد وساتئ.

په یوې لنډې وینا کې د بېلګې په توګه له پنځو دقیقو څخه لږ یوازینی کار چې تاسې کولی شئ دادی چې دې دوو اصلي ټکیو ته پاملرنه وکړئ.

په اوږدو ویناوو کې د بېلګې په توګه د نیم ساعت په حدودو کې که ویناوال وغواړي له څلورو پنځو ټکیو څخه زیاتو ته اشاره وکړي، بریالی به نه وي.

دویم– زیرمه ییز ځواک مو زیات کړئ:

ډېره اسانه ده چې خبره سطحي وکړو او ژوره یې مطرح نه کړو. ولې کله چې خلک ساده لارې ټاکي نور نو باید دا هیله او توقع ونه لري چې په اورېدونکي اغېزه وکړي. کله چې مو د موضوع محدوده او چوکاټ وټاکه، په وروسته ګام کې له خپل ځان څخه داسې پوښتنې وکړئ چې د موضوع په اړوند ستاسې درک ښه ژور کړي او تاسې دې ته چمتو کړي چې د هغې موضوع په هکله چې ټاکلې مو ده، په خپل بشپړ ځواک خبرې وکړئ: «ولې پر دې موضوع عقیده لرم؟ ددې واقعیت مصداق په خپل ژوند کې کله لیدلی دی؟ دقیقاً غواړم چې څه شی ثابت کړم؟ دقیقاً څه ډول رامخې ته شوه؟»

ددغسې پوښتنو مطرح کول مناسب ځوابونه غواړي او ستاسې زیرمه ییز ځواک زیاتوي چې هماغه ځواک ددې سبب ګرځي چې اورېدونکي له ځایه ونه خوځېږي او ستاسې خبرو ته ښه غوږ کېږدي. وایي چې مشهور جادوګر او نبات پېژندونکی لوتر برمایک د نباتاتو یو ملیون نمونې ددې لپاره وروزلې چې له هغو څخه دوه غوره بېلګې انتخاب کړي. همدغه مطلب د وینا کولو په برخه کې هم صدق کوي. د خپلې موضوع په شاوخوا کې په سلګونو مطالب راټول کړئ او په سلو کې نوي یې لرې وغورځوئ.

څه موده د مخه جان ګوانتر د کال د ډېرو پلورل شویو کتابونو لیکوال د یو کتاب د لیکلو لپاره د ځان چمتو کولو په اړه په خپله یوه وینا کې داسې وویل:

«تل دا هڅه کوم د هغه څه، چې لیکم او یا وایم یې، لس برابره مطالب راټول کړم. دا اندازه کله کله سل برابرو ته هم رسېږي.»

په ځانګړې توګه یو ځل مې په یاد راځي چې د هغه څېړنې د وینا کولو د کلمو سل برابره وه. په ۱۹۵۶م کال کې په پام کې وه چې هغه د رواني روغتونو په هکله څو مقالې ولیکي. بېلابېلو مؤسسو ته یې مراجعه وکړه او له مدیرانو، روغتیا پالانو، ډاکټرانو او ناروغانو سره یې خبرې وکړې. زما یو دوست به له هغه سره و او کله کله به یې ورسره لږ و ډېر مرسته هم کوله. هغه ماته وویل چې په لسګونو میله له اوږدو لارو څخه تېر شول، له زینو او له پوړیو څخه راپورته او ښکته شول، په سلګونو ودانۍ یې تر پښو لاندې کړې او په دې ټوله موده کې ګوانتر یادښتونه اخیستل. بېرته چې به دفتر ته راوګرځېد، د دولتي او ازادو شخصي روغتونونو او بېلابېلو کمېټو ارقام او شمېرنې به یې هم د خپلو یادښتونو له مجموعې سره یو ځای کړل.»

دوست مې وویل:

«په پای کې یې څو لنډې مقالې ولیکلې، چې ډېرې ساده، خو له په زړه پورې او بنستیزو ټکیو څخه برخمنې وې او کېدای شو د هغو پر بنسټ ښې ویناوې وکړي. هغه کاغذ چې دا مقالې پرې ټایپ شوي، یو مثقال وزن یې هم نه درلود، خو د هغو یادښتونو ګزارشونو وزن چې د هغو د لیکلو لپاره یې مطالعه کړي وو، خامخا شلو کیلو ته رسېده.»

«ښاغلی ګونتر پوهېده چې د یوې ډلې نا اهلو خلکو او نامناسبو حالاتو مینځته ورځي او په عین حال کې له هغو څخه هم بې پروا او غافل نه شو پاتې کېدلی. هغه چې په خپل کار ښه پوهېده ټول شیان او مواد یې پور نه

ښکته کول او هغو له منځ یې سره زر یا په بله ژبه د خپلې اړتیا غوره مواد راخیستل زما یو جراح دوست ویل

«زه کولی شم په لسو دقیقو کې تاته دا درزده کړم چې اپنډکس عملیات کړې، خو دا کار څلور کاله وخت غواړي تر څو دا در زده کړم چې که د ناروغ روغتیایي حالت خراب شي څه کار باید وکړې؟»

همدغه مسئله د خبرو کولو په برخه کې هم صدق کوي. تل بېړني او اضطراري حالت ته چمتو اوسي. مثلاً که له تاسو څخه دمخه ویناوال په هماغو ټکیو تکیه وکړي چې تاسې غواړئ پرې تکیه وکړئ او یا له اوریدونکو څخه هغه پوښتنه وپوښتي چې تاسې یې د پوښتلو اراده درلوده او بحث د هماغه پوښتنې په بهیر کې پرمخ ځي. باید وکړای شئ په ډېر لږ وخت کې نوي ټکي پیدا او نوې پوښتنې مطرح کړئ.

ډېر ژر هغه موضوع وټاکئ چې غواړئ د هغې په هکله خبرې وکړئ او دا کار د وینا کولو له ورځې نه یوې یا دوه ورځو څخه زیات شاته مه غورځوئ. چې زیرمه شوی ځواک مو له لاسه ونه وځي.

که چېرې موضوع ژر وټاکئ دا ګټه به ولري چې له خپل ناخبره ضمیر څخه هم مرسته وغواړئ. که تاسو ته داسې کار وکړي، نو په هغه کم وخت او فرصت کې چې لرئ یې، تاسې به ازاد یاست چې د خپلو موضوعاتو په هکله کار وکړئ، بېلابېل اړخونه یې ومومئ او هغه نظریات چې تل مو له لاسه بې ځایه وځي، اوس نو تاسې کولای شئ د خپلې ټاکل شوې موضوع په هکله فکر وکړئ. له دې جملې څخه د چلولو پر وخت د موټر راتګ ته سترګې پر لار پاتې کېدو په مهال کله چې په موټر کې یاست. دا ټول هغه ښه فرصتونه دي چې د مخه مو ورڅخه مطلوبه او پر ځای ګټه نه اخیستله.

په همدغو لږو واټنونو کې دی چې ستاسې ذهن ته نوي فکرونه راځي او دا

يوازې په همدې دليل دی، چې موضوع مو ځانته مخکې تر مخکې ټاکلې ده او ناخبره ضمير مو له تاسې سره مرسته کوي.

نورمن توماس، يو ډېر پياوړی وياوال او خطيب، چې کولی يې شو د خپلو پوره سياسي مخالفو اورېدونکو ژوره پاملرنه هم ځانته راوګرځوي، په ويل: «که د وينا کولو موضوع اهميت ولري ويناوال بايد له هغې او د هغې له پيغام سره نږدې ژوند وکړي او څو څو ځل دې موضوع په ذهن کې تېره راتېره کړي، هغه وخت به حيران شي چې کله غواړي پر لارې ولاړ شي، يا ورځپاڼه لولي، يا په بستره کې څملي او يا کله چې سهار له خوبه راپاڅېږي څومره په زړه پورې فکرونه يې په ذهن کې ګرځي. په منځنۍ اندازه وينا کول غالباً چې د منځنۍ اندازې فکر کولو څخه له دې کولو پايله او انعکاس دی، يعنې دا چې انسان دا وخت او فرصت نه درلود، چې له هغې موضوع سره چې غواړي د هغې په هکله خبرې وکړي په بشپړه توګه اشنا شي.

کله چې ددې کار په بهير کې واقع کېږئ ډېر مو زړه غواړي چې خپله وينا کلمه په کلمه وليکئ، خو دا کار مه کوئ، ځکه کله چې دا وليکئ او طرحه مو په ذهن کې ځای ونيسي، احتمالاً به له هغې څخه د رضايت احساس وکړئ او دا په ډېرو وختونو کې ستاسې د ډېرو رغنده افکارو مخه نيسي او تر ټولو بده او ناوړه يې لا دا چې د متن د حفظ کولو خطر هم رامخې ته کېږي. مارک تواين يو ځل د مطالبو د حفظ کولو په هکله ويلي وو: «ليکل په وينا کولو کې نه پکارېږي، بلکې ادبي شکل او بڼه لري. ادبي بڼه او شکل سخت او د انعطاف وړ نه دی او هغه په زړه پورې او ښه اغېزه، چې ژبه او وينا يې رسولی شي، دا بل يې نه لري. کله چې لازمه وي د زده کړې پر ځای د خلکو ساعت تېر کړو، ښه او غوره داده چې دا ژبه ماته کړو، هغې ته محاوره يي يا دخبرو اترو بڼه ورکړو، داسې يې واړوو چې په ورځنۍ ژبه کې کارول کېږي. او که نه اورېدونکي به د سرګرمۍ پر ځای راڅخه ستومانه شي.

چارلز اف کترينګ، چې د هغه د اختراع نبوغ د عمومي موټر د چټکۍ سبب

وګرځېد، د امریکا یو ډېر غوره پیاوړی او نوښتګر ویناوال و. له هغه څخه وپوښتل شول چې ایا کله دې خپله وینا لیکلې ده؟ نو داسې ځواب یې ورکړ:

«هغه کار چې زه یې کوم له لیکلو څخه ډېر مهم دی. زه هڅه کوم چې ټول شیان یا هر څه دخپل اورېدونکي په ذهن او احساس کې ولیکم او دا پخپله ټوله هڅه او زیار ترسره کوم. د کاغذ یوه ټوټه نه شي کولی چې زما او د هغو ترمنځ ودرېږي چې زه غواړم تر خپلې اغېزې لاندې یې راولم.»

دریم – خپله وینا په مثالونو او انځور وړاندې کولو ډکه کړئ:

رودلف د خپل په زړه پورې کتاب یو څپرکی په دې جمله پیلوي «یوازې کیسې په رښتیا چې د لوستلو وړ دي» وروسته موږ ته دا راښئي چې څه ډول د ټایمز او ریډرز ډایجست خپرونو له دې اصل څخه استفاده کړې ده. په دغو لوړو او ډېر شمېر خپرېدونکو خپرونو کې تقریباً داسې مطلب نشته چې پکې لطیفه نه وي نغښتې. د داستان او کیسې په زړه پورې کولو د لوستونکي د پام را اړولو لپاره په دې کې هېڅ شک نشته، نو له همدې امله په وینا کولو کې هم باید د خپرونو لپاره د لیکونو په څېر له دغه ټکي څخه سترګې پټې نه کړو

نورمن وینست، چې وینا یې میلیونونه کسان په راډیو تلویزیون کې اوري او ویني، وايي چې د مطالبو د بیان لپاره ډېره ښه لاره له مثالونو او انځور څخه کار اخیستنه ده. نوموړي یو ځل د کوارټر لي ژورنال او اسپیچ سره په مرکه کې وویل: «رښتینی مثال ډېره ښه لاره او طریقه ده چې ماته د مخاطب لپاره د یو فکر او عقیدې په روښانولو او تفهیم کې راڅرګنده او ثابته شوې ده. زه غالباً د اصلي ټکیو د توضیح لپاره له ډېرو مثالونو څخه استفاده کوم.»

زما د کتاب لوستونکي ډېر ژر متوجه کېږي چې د خپل پیغام د اصلي ټکیو د بیانولو لپاره له لطیفو او بېلابېلو مثالونو څخه ګټه اخلم. زما د «دوستۍ لاره» کتاب قوانین کېدای شي په یوه نیمه صفحه کې فهرست کړو. نور پاتې دوه سوه دېرش مخه کتاب له کیسو، مثالونو، لفظي انځورونو څخه ډک دی، چې د هغو په مرسته مې دغه قوانین تشریح او د هغو اغېز او په زړه پورې والی مې زیات کړی دی.

پنځه داسې لارې شته چې کولی شو د هغو په مرسته له دغې مهمې طریقې او لارې چارې څخه کار واخلو. دغه پنځه لارې له انساني کولو، شخصیت ورکولو، په دقیقه او ژوره توګه بیانولو، ننداریز کولو او انځوریز کولو څخه عبارت دي.

خپله وینا انساني کړئ:

یو ځل مې په پاریس کې د سوداګرو له ډلې څخه وغوښتل ددې موضوع په هکله چې څنګه بریالي شو؟ خبرې وکړي. د هغو ډېرو ډېرې نانډریزې مسئلې فهرست کړې او د سخت کر او ټینګار په هکله یې په پوره زور او شور خبرې وکړې، هغه ټولګی مې په مؤقتي توګه رخصت کړ او هغوی ته مې ځینې شیان په دې شرح او مضمون وویل.

«موږ نه غواړو چې څوک موږ ته وینا وکړي هېڅوک له دې څخه خوند نه وړي. یا باید داسې یو کار وکړي چې موږ بوخت او مشغول وساتي او که داسې نه وي هر څه چې وایئ، پر موږ به ډېره لږه اغېزه هم ونه کړي. دا مو هم باید په یاد وي چې تقریباً په زړه پورې شه په نړۍ کې دادي چې په یو چا پسې د هغه په غیاب کې خبرې وکړئ. د همدې لپاره موږ ته د هغو دوو تنو کیسه وکړئ چې پېژنئ یې. ووایئ چې هغوی ولې بریالي او نور پاتې

راغلل موږ په ډېره مينه دې ډول غيبتونو ته غوږ ږدو او له هغو څخه ګټه هم اخلو ،،

په هغه دوره کې يو زده کوونکی و. هغه په دې پوه شو چې څه شی د هغه لپاره هيڅ کار د اورېدونکو له بوخت او مشغول ساتلو څخه ستونزمن او مشکل نه دی په هر حال هغه په دغه شپه زموږ دا په زړه پورې انساني وړاندېز ومانه او د کالج د دورې د دويم ټولګي کيسه يې موږ ته ووېله يو له هغو څخه ډېر محافظ کاری او ځان ساتی شخص و چې د ښار له ټولو مغازو څخه به يې کميسونه اخيستل. د ننداري لپاره به يې ځړول او دا به يې ښودل چې کوم يو ښه پرېمنځل کېږي. ډېر عمر کوي او د هر ډول په بدل کې چې لګولي او پانګه اچونه يې کړې ده. څومره ګټه يې ترلاسه کړې ده کله چې هغه د انجينرۍ له کالج څخه فارغ شو. له خپل ځان څخه دومره خوښ او راضي و. چې بيا هېڅکله دې ته نه حاضرېده چې خپل کار له ټيټې او لږې ګټې څخه پيل کړي. په داسې حال کې چې ټول فارغ التحصيلانو همدا کار کاوه د انجينرانو په درېيمه کلنۍ غونډه کې هغه بيا هم خپل کميسونه ننداري ته وړاندې کول او د ډېر ښه موقف او بري د برخه کېدو په تمه و خو دغه موقعيت يې بيا په برخه نه شو. د يوې پېړۍ څلورمه له هغې زمانې څخه تېره ده. هغه اوس هم ناراضي او ډېر بد حال لري اود کار کسب په ټيټ پوړ کې واقع دی

ويناوال د ماتې ددغه اسطورې په مقابل کې د خپل يو بل هم ټولګي کيسه هم وکړه چې ټولې هيلې او ارزوګانې يې ترسره شوې وې هغه يو ښه معمار او پر ټولو ګران و. که څه هم هغه هيله درلوده چې لوړ او ښه کارونه پيل کړي خپل کار يې له ابتدا څخه په ټيټه سطحه پيل کړ. خو وخت او فرصت ته ستر ګې پر لاره. په هڅه او لټه کې و. نيويورک ولړ په هغو ورځو کې ځينې طرحې ترلاس لاندې نيولې وې هغه پوهېده چې په هغه پروژه

کې انجینران په کار دي، نو له همدې امله یې په فلادلفیا کې له خپل کار څخه استعفا ورکړه او نیویارک ته ولاړ، هلته یې بې له ځنډه له یو څو سره د کار کولو پرېکړه وکړه. وروسته یې د نورو کار کوونکو په مرسته د مخابراتو شرکت لپاره په زړه پورې پروژې ترسره کړې او په نتیجه کې نوموړی د ډېرې پاملرنې وړ وګرځېد او په ډېرو حقوقو او امتیازونو هلته وګمارل شو.

دلته ما یوازې د هغه د خبرو لنډیز ولیکه. هغه خپله وینا د مثالونو او لطیفو په راوړلو سره د خپلو اورېدونکو لپاره ډېره په زړه پورې وګرځوله او هغې ته یې ښه انساني بڼه ورکړه.

دغه سړی چې په عادي شرایطو کې یې د درې دقیقو لپاره هم د خبرو کولو توان نه درلود، پرته له دې چې دې مسئلې ته یې ورپام شي کله چې خبرې خلاصې کړې، متوجه شو چې لس دقیقې یې خبرې کړې دي. د هغه وینا تر دې اندازې په زړه پورې وه چې ټولو فکر کاوه لا به درې دقیقې هم نه وي تېرې شوي. دا د هغه لومړنی بریالیتوب و.

تقریباً هر څوک کولی شي له دغې بېلګې او مثال څخه ګټه واخلي. وینا به یې ډېره په زړه پورې شي، که هغه په زړه پورې کیسو سره بډای کړل شي. ویناوال باید یو مطلب ته لږه غونډې اشاره وکړي او بیا دې هغه د مثال په راوړلو او لفظي انځورونو سره توضیح کړي. دغه لاره او طریقه په دې کې په اسانۍ پاتې نه راځي چې د اورېدونکو پام دې راوانه ړولی شي.

البته ددغسې مثالونو ډېره بډایه سرچینه ستاسې خپل ذهني ځواک دی. ددې احساس لپاره چې تصور کوئ د خپل ځان په هکله باید خبرې ونه کړئ، موږ له خپلو تجربو څخه مه بې برخې کوئ. یوازې هغه وخت د اورېدونکي زړه نه وي چې پخپله د اورېدونکي په هکله څه واوري چې د هغه لحن تیز او د ځان غوښتنې او لاپو شاپو پر احساس ولاړ وي. ډېر اورېدونکي له هغو کیسو سره چې ویناوال یې وړاندې کوي، مینه وال دي. دا د

اورېدونکو د پیام را اړولو ډېره غوره لاره ده. هېڅکله ورڅخه مه بې پروا کېږئ.

له نومونو په استفاده خپلې خبرې شخصي کړئ:

کله چې کیسه بیانوئ، د هغو نومونه واخلئ او که مو زړه نه غواړي چې د هغوی نومونه نورو ته څرګند شي له خیالي او فرضي نومونو څخه کار واخلئ ان دا چې مستعار نومونه، لکه ښاغلی اسمیت یا جویراون له هغه سړي یا هغه شخص څخه ډېر ښه او ښکلي دي. دا ددې پر ځای چې شخص راپېژني هغه ته هویت او پېژندګلوي هم وربخښي. د رودلف فلچ په قول:

((هېڅ شی له نوم څخه پرته کیسې ته واقعي او ریالستیکه بڼه او حالت نه شي ورکولی او له نوم ورکې څخه بل هېڅ شی غیر واقعي نشته هغه کیسه په ذهن کې مجسمه او انځور کړئ چې اتل یې نوم نه لري))

که چېرې ستاسې کیسه له نومونو او شخصي ضمیرونو ډکه وي. ډاډه اوسئ چې ټول به ستاسې خبرو ته غوږ کېږدي، ځکه چې تاسې پخپله وینا کې د انساني لطف ارزښتمنه خزانه او پانګه ورځای کړې ده.

دقیق اوسئ، خپله وینا د جزیاتو په یادونه ډکه کړئ:

امکان لري ووایئ: ((دا کار ډېر په زړه پورې دی، خو زه څه ډول په دې ډاډه کېدلی شم چې ټول جزئیات مې په وینا کې یاد او پر ځای کړي دي؟))

ددې کار لپاره یوه ښه دقیقه ازموینه شته. هغه فرمول چې خبریالان د خبر لیکلو لپاره له هغې څخه کار اخلي، وکاروئ او دې پوښتنو ته ځواب ورکړئ چې: څه وخت؟ چېرې؟ چا؟ څه شی؟ او ولې؟ که له دغه فرمول څخه پیروي وکړئ، نو ستاسې مثالونه به ژوندي او رنګین وي. راځئ چې

دغه مطلب درته پخپل هغه ټکي، چې ریډرز ډایجسټ چاپ او خپور کړ.
روښانه کړم

«وروسته له هغې چې کالج مې پرېښود. د دوو کالو لپاره مې د ارمو شرکت د پلورونکي په توګه جنوبي دای کوتا ته سفر وکړ. خپل کاري چوکاټ مې بار وړونکو ریل ګاډو کې پرمخ وړه یوه ورځ اړ شوم. دوه ساعته په رد فیلد کې پاتې شم. تر څو جنوب لوري ته په ریل ګاډي کې سپور شم سره له دې چې رد فیلډ زما په کاري پلان کې شامل نه و. نو نه مې شول کولی هلته څه شی وپلورم د یو کال په اوږدو کې، چې د نیویارک د ننداریزو هنرونو اکاډمی ته تلم راتلم. هوډمن شوم چې له خپل وزګار وخت څخه د وینا کولو په تمرین کې ګټه واخلم د ریل ګاډي یوه خوا بله خوا چې تلم. ومې غوښتل په همدغه واټن کې د وینا کولو په یوې صحنې کې له ځان سره د وینا کولو په اکتینو کولو تمرین وکړم کله به مې لاسونه اوږده کړل او په نمایشي لحن به مې غږ کړ چې ایا دا یو چاکو دی چې پخپل وړاندې یې وینم؟ او ایا دا هغه لاستی دی چې ما په لاس کې نیولی دی؟ راشه. پرېږده چې له تا سره لاس و ګرېوان شم. ته نه یې .خو له دې سره سره هم وینم چې ته لا اوس هم دلته یې»

«تراوسه لا په هماغه صحنه کې په تمرین بوخت وم چې څلور پولیس راپسې راغلل او راڅخه یې وپوښتل چې ولې ښځې وېروې؟ که زه یې د ګاډي په غلا کولو یا تښتولو متهم کړی وای. دومره به حیران شوی نه وم هغوی وویل چې یوې مېرمنې له سل متري واټن څخه د پخلنځي د پردې تر شا زه لیدلی وم هغه په ټول عمر کې دغسې یوه صحنه نه وه لیدلې له همدې امله یې پولیس خبر کړي وو کله چې هغوی راغلل په چاکو پسې یې زما ټول لباسونه ولټول»

«هغوی ته مې وویل زه غواړم چې د شکسپیر د نمایشنامې یوه صحنه تمرین کړم. خو د مخه تر دې چې ماته د تللو اجازه راکړي، اړ شوم چې

دفتر ته ولاړ شم اوټول هغه جنسونه او کالي ور وښیم چې د ارامو ((دفتر ماته راکړي وو))

پام وکړئ دغه لطیفه او پېښه څه ډول د هغو پنځو پوښتنو ځواب وايي چې دمخه مو یادې کړې وې

البته ددې خبرې یادونه هم باید وکړم چې فوق العاده ډېر جزئیات، له هېڅ څخه ډېر بد او ناوړه دي موږ ټول له دغه ډېرو فوق العاده او نامربوطو جزئیاتو له اورېدلو څخه ستړي کېږو، پام وکړئ چې په جنوبي دای کوتا کې زما د نیولو کیسې د خبریالي پنځو پوښتنو ته لنډ ځوابونه ووایي که چېرې ستاسې د اورېدونکي ذهن له اندازې زیاتو جزئیاتو څخه ډک کړئ هغو ته بشپړه پاملرنه، نه کوي او پر ټولو د بطلان کرښه راکاږي. هېڅ د بطلان قلم د اورېدونکي له نه پاملرنې څخه بد او ناوړه نه دی.

له خبرو اترو څخه په استفادې خپله وینا ننداریزه کړئ:

فرض کړئ غواړئ اورېدونکو ته وښیئ چې څرنګه مو وکړای شول یو غوسه ناک رانیوونکی (مشتري) د انساني اړیکو له قوانینو څخه په استفادې ارام کړئ. کولی شئ خپل کار په دې ډول پیل کړئ:

((یوه ورځ یو سړی زما د کار دفتر ته راغی. هغه به تل عصباني او په غوسه و څرنګه هغه وسایل چې مې یوه اوونۍ دمخه د هغه کور ته لېږلي وو، سم کار یې نه کاوه ما هغه ته وویل هر کار او مرسته چې زموږ له لاسه پوره وي ورسره کوو یې، چې هغه ته رسېدلی زیان جبیره کړو. له یو لنډ وخت وروسته هغه ارام شو او دا چې موږ په خپله تر وروستي حده هڅه او هلې ځلې وکړې، هغه ډېر خوښ ښکارېده.))

دغه کیسه له ډېرو غوره او ښو ښېګڼو څخه برخمنه ده او دقیقه او روښانه هم ده خو ځانګړی نوم او جزئیات نه لري او له ټولو مهمه دا چې

خبرې اترې چې هغې ته د ژوند راز واقعيت او رښتينولي وربښي، په هغه کې نشته. په دې ځای کې هغه عناصر، چې ومې ويل په کيسه ورزياتوم.

((تېره سه شنبه، زما د دفتر دروازه په زوره بېرته شوه، چې سر مې پورته کړ ومې ليدل چې چارلز بکسام په غوسه ناکې څېرې سره زما مخې ته ولاړ دی. هغه زما له همېشنيو مشتريانو څخه و. ان تر دې چې وخت يې رانه کړ چې له هغه سره هر کلي وکړم او ورته ووايم چې کښېنه)) هغه وويل ((ښه نو خبره دې ته ورسېده. ته بايد همدا اوس موټر ولېږې او هغه د کاليو وينځلو ماشين، چې زما په ځمکتلي (تهکاو) کې دی، راوېې باسئ او دلته يې راوړئ.))

((له هغه څخه مې وپوښتل موضوع څه ده؟ اصلاً د هغه زړه نه غوښتل چې ځواب راته ووايي، نو چيغه يې کړه: ((هغه ستا ماشين زما ټول کالي او لباسونه دغسې کړل. ښځه مې له لاسونو خلاصه شوه، وضعه او حالت يې ډېر خراب دی.))

((له هغه څخه مې وغوښتل چې کښېني او موضوع راته له پوره جزئياتو سره ووايي)) ځواب يې راکړ: ((د کېناستو لپاره وخت نه لرم. راباندې ناوخته ده او بايد چې کار ته ولاړ شم. کاشکې چې لومړی خو دلته د کاليو وينځلو ماشين اخيستلو پسې نه وای راغلی. باور وکړه چې بيا به هېڅکله داسې کار ونه کړم.))

په دې وخت کې يې د مېز سر په زوره په لاس وواهه، داسې چې د مېرمن عکس مې پرېوت. ورته مې وويل:

((چارلي! وګوره چې څه وايم. که چېرې کښېنې او په کراره راته ووايې چې څه پېښه شوې ده، له تا سره ژمنه کوم، هر کار چې مې له لاسه پوره و ترسره کوم يې.))

زما په دې خبره هغه ارام کېناست او ټول شیان یې له پیازه تر کچالو راټه وویل.))

ځینې وختونه نه شي کېدای چې په خپلو خبرو اترو کې ډیالوګ راولئ ولې ومو لیدل چې څه ډول له خبرو اترو څخه مستقیم نقل قول کیسې ته نندارېز حالت وربښي او د اورېدونکي پاملرنه رااړوي. که ویناوال د غېږ د تقلید په هنر هم وپوهېږي او وکولی شي د ویونکي اصلي لحن تقلید کړي، ډیالوګ به ډېر رښتینی او ښکلی شي. برسېره پر دې ډیالوګ ستاسې وینا ته د ورځینۍ محاورې خوند او رنګ وربښي او ددې سبب ګرځي چې تاسې یو واقعي شخص ښکاره شئ، چې د دسترخوان او نغري په غاړه له نورو سره خبرې کوي، نه دا چې د داسې شخص بڼه غوره کړئ چې د پوهانو یوې غونډې ته د میکروفون تر شا وینا اوروي.

ددې په ښودلو سره چې د څه په هکله خبرې کوئ، خپله پېښه بصري کړئ:

اروا پوهان وایي چې زموږ د پوهې په سلو کې پنځه اتیا د سترګو له لارې ترلاسه کېږي. له همدې امله چې تلویزیون د ډله ییزو اړیکو د وسایلو په ډله کې هم د تبلیغاتو له نظره او هم د ساعت تېرۍ له اړخه ډېره اغېزمنه وسیله ګڼل کېږي. وینا کول هم د بل هر بصري هنر په توګه له لیدلو سره سر و کار لري. د وینا د بډای کولو یوه ډېره غوره لاره داده چې هغې ته نندارېزه بڼه ورکړئ. ښایي ساعتونه ساعتونه وخت ضایع کړئ چې ما په دې وپوهوئ څنګه کېدای شي یو کلوپ اداره کړو او زه د هغې له اورېدو څخه ډېر ستړی شم. خو که چېرې له خپل ځایه پورته شئ او کله چې غواړئ چې یو توپ یوې خواته غورځوئ، کیسه راته وکړئ. داده اوسئ چې زه به درته ټول غوږ غوږ شم او په همدې ډول که د لاس او اوږو په حرکتونو

ماته وښيئ چې يوه الوتکه څه ډول مانور تر سره کوي او سقوط کوي. خامخا په ستاسې له مړه کېدو څخه ناراحته شم

په يادېږي مې چې په فني ټولگي کې يوه داسې وينا وړاندې شوه چې د نندارېز هنر يوه ښېپړه نمونه او بېلگه وه وېناوال په ډېره ازاده طبعه او ښه سلوک سره سره د لومړي درجه کارپوهانو او پوښتونکو سره شوخی او ټوکې ټکالي کولې په هغه حالت کې ددې سړي څېره او د بدن د غړيو حرکتونه او حالتونه د يوه له کاره لوېدلي ماشين په توگه برېښېدل تر دې اندازې نوي او په زړه پورې وو چې ما د هغې نمونه او بېلگه په هېڅ تلويزيوني پروگرام کې نه وه ليدلې تر ټولو مهمه داده چې دغه نندارېز حرکتونه د شخص وينا زړوتو او ذهنونو ته ورننباسي او تلپاتې يې گرځوي زه به هېڅکله هغه سړی هېر نه کړم او په دې ډاډه يم چې د ټولگي ټول غړي اوس هم د هغه په هکله خبرې کوي بد او ناوړه فکر نه دی له خپل ځانه وپوښتئ ،،څرنگه کولی شم له خپلې وينا سره نندارېز حرکتونه ور زيات کړم؟،، نو ستاسې قصد او تکل بايد ننداره او ښمايش وي لکه د لرغونو چينايانو په قول ،،يو انځور يا تصوير له زرو کلمو څخه ښې خبرې کوي ،،

څلورم- له هغو آشنا او څرگندو کلمو څخه چې تصوير رامنځته کوي، کار واخلئ:

د اورېدونکو د پاملرنې د را اړولو او ساتلو لپاره چې د هرې وينا لومړنی هدف دی. يوه لار او تخنيک ډېر لوړ او فوق العاده اهميت لري له دې ټولو سره سره له هغې څخه غفلت کوي عادي وينا کوونکي د هغې له شته والي څخه نه دي خبر او احتمالاً يې هېڅ وخت د هغې په هکله څه شی نه دي زده کړي

زه دې جریان ته وایم له هغه کلمو څخه کار اخیستنه. چې تصویر جوړوي هغه وینا کوونکی چې خبرو ته یې غوږ نیول اسانه دی. هماغه څوک دی چې کولی شي تصویر یا انځور ستاسې د سترګو په وړاندې مجسم کړي. هغه وینا کوونکی چې له معمولي. مبهمو. بې مخه او بې رنګه نښانو څخه استفاده کوي، اورېدونکي چرت وهلو ته اړ باسي

تصویرونه تصویرونه تصویرونه تصویرونه ټول په هماغه اندازه چې هوا تنفس کوئ. شته دي. هغه پخپلو خبرو ورځنیو محاورو او خبرو اترو کې رانښاسئ او بیا وګورئ چې څومره مو خبرې یا وینا په زړه پورې او اغېزناکه کېږي

هربرت اسپنسر،، د فلسفي سبک،، په نوم پخپله مشهوره مقاله کې څو کاله د مخه د هغو عبارتونو لوړتیا ته چې د تصویر جوړولو ځواک لري. اشاره وکړه. هغه وايي

،،موږ په ټولیزه توګه فکر نه کوو. بلکې د جزئیاتو په فکر کې یوو. د همدې لپاره ددې ډول عبارتونو له کارولو څخه باید ډډه وکړو،، هر څومره چې د یو ملت عنعنات رواجونه او اداب وروسته پاتې وي. د هغوی قوانین او مقررات ډېرې سختګیرۍ له ځان سره لري،، ددې جملې پر ځای غوره داده چې ووایو

،،هغه څوک چې له جګړې. غوبې لوبې او د ګلادیاتوریانو د شخړې په مینه کې ډوبېږي مجرمان په دار ځړولو. سوځولو او مثله کولو ته تنبیه کوي.،،

هغه جملې چې تصویر جوړوي د انجیل په پاڼو او د شکسپیر په ننداره لیکونو (نمایشنامو) کې ډېرې دي او د مچیو په څېر د انسان ذهن له کندو څخه راځرخي مثلاً یو معمولي لیکوال یوه موضوع له کمال (بشپړتیا) په ډېره مهمه ګونګه ټیټه او عادي بڼه بیانوي. خو شکسپیر څه کوي؟ هغه له

هنري تصوير څخه په ډکه جمله دغه مفهوم تل پاتې ګرځوي. سوچه سره زر چاڼول، د سوسن ګل له رنګ سره ګډول او عطر يې د بنفشې په ګل کې ځايول.

ايا تراوسه مو دې ته پام شوی هغه متلونه چې سينه پر سينه له يوه نسل څخه بل يا وروستي نسل ته لېږدي (انتقالېږي) له تصوير څخه ډک دي؟» نقده حلوا له نسيه... څخه غوره ده» دعا مو وکړه چې باران وشي، سيلاب راغی، کېدای شي چې اس په زور د اوبو غاړې ته بوځې، خو دا نه شې کولی چې اوبه پرې په زوره وڅښې.» دغسې د ټولې نړۍ په متلونو کې تصويري عناصرياتو کې ډېر زيات ليدل کېږي او اصولاً ددې متلونو د ژوندي پاتې کېدو او د خلکو له خوا ورڅخه کار اخيستنې لامل همدغه دي، دې تصويرونو ته هم په غور وګورئ:

«د ګېدړې په چل باز، د جنازې په څېر مړ، سخت لکه ډبره يا پرښه» لينکن عادت درلود چې تل تصويري خبرې وکړي. کله کله به هغه ددې له لاسه چې پټې ته ورته اوږده اوږده ګزارشونه به يې د کار د مېز پر سر ورته کېښودل، ډېر په تنګ شو، د بې روحه جملو په وړاندې کولو به يې هم پر هغوی اعتراض نه کاوه، يوه دوه له تصويره ډکې جملې به يې ويلې چې هېڅکله به د مقابل لوري له ياده نه وتلې، کله چې څوک لېږم چې اس واخلي، زړه مې نه غواړي وپوښتي چې د اس لکۍ څو ويښتان لري، بلکې يوازې زړه مې دا غواړي چې د هغې په هکله داسې ټکي يا مسايل وپوښتي چې په درد خوري.

خپلې سترګې دقيقې او پلټونکې کړئ. خپل ذهني تصويرونه په دقيقه توګه رنګ کړئ، چې د اورېدونکي د سترګو په وړاندې د تياتر د يوې ننداره په ښه په ښه روښانه توګه وځلېږي. د بېلګې په توګه د «سپي» کلمه لېږ و ډېر د يو ځانګړي شي او موجود تصوير څرګندوي کوي. که دا سپی اسکاټلنډي وي او که د بګوتا اوس يې نو تصور وکړئ، کله چې ويناوال

د ښکاري سپي نوم اخلي، هغه تصویر چې تاسې ته وړاندې کوي ډېر روښانه دی.

که ووایې چې برګ برګ ښکاري سپی، بیا هم تصویر ډېر روښانه کېږي که یو څوک ووایي تور لنډ پښی اس، تاسې ته یې له اس څخه ډېر روښانه تصویر نه دی درکړی؟ او که تاسې ته ووایي چې سپین پښه ماتې (ګوډ) چرګ، ستاسې ذهن ډېر روښانه تصویر راځي یا کله چې د چرګې نوم اخلي.

ویلیام استرانګ جونیور د سبک د عناصرو او توکیو په هکله لیکي:

((هغو کسانو چې د لیکوالۍ هنر په اړه یې مطالعه کړې ده، که د یوې موضوع په اړه د نظر یووالی ولري، نو هغه به دا وي چې: د لوستونکي د پام راړولو ډېره ډاډمنه لاره داده چې په دقیقه، ځرګند او اسانه بڼه یې ولیکو. ستر او نومیالي لیکوالان، لکه: دانته، شکسپییر او هومر په لوستونکو ډېره حیرانوونکې اغېزه لري، او دا ځکه چې هغوی هغه جزئیات چې اهمیت لري په دقیقه او ژوره توګه توضیح کوي. د هغوی کلمې تصویرونه وړاندې کوي.

دغه موضوع په وینا کولو کې هم د لیکلو په اندازه اهمیت لري. څو کاله د مخه مو د وینا کولو د هنر په یو ټولګي کې داسې قانون وضع کړ، چې ټول زده کوونکي مو مقید کړل څو په خپله هره جمله کې خامخا یو شمېر، نېټې (تاریخ) او یا نوم یاد کړي. نتیجه یې حیرانوونکې وه.

زده کوونکو یو له بل سره سیالۍ کولې، چې په دې کار کې له یو بل د مخه شي. ډېر وخت لا نه و تېر ... ، چې د هغوی هماغه ګونګې او مبهمې ژبې، چې اورېدونکي به پرې سم نه پوهېده، د خلکو ورځنۍ محاورې ته نږدې په ډېر روښانه او روانه ژبه واوړي.

فرانسوي فيلسوف الن وايي: «انتزاعي سبک همېشه ناوړه دی، ستاسې جملې بايد له ډبرو، فلز، چوکۍ، مېز، څاروي، ښځې او سړي کلمو څخه ډکې وي.»

دغه عبارت د ورځنۍ ژبې په اړه هم صدق کوي. په واقعيت کې ټول هغه قوانين چې په دې څپرکي کې مې د وينا کولو په اړه مطرح کړل. د ورځنۍ ژبې په اړه هم صدق کوي همدا دقيق جزئيات دي. چې خبرو ا ترو ته ساه (روح) وربښي. هغه څوک چې غواړي خبرې يې اغېزه ولري، بايد ددې څپرکي له لارښوونو څخه کار واخلي. پلورونکي هم کله چې د خپلو مالونو په هکله دقيقې ځرګندونې کوي، ددې قانون په ځانګړتيا او ښېګڼه پوهېږي. کار کوونکي، اجرائيوي مسوولين، د کورنيو مشران او ښوونکي هم کله چې خپل دستورونه او لارښوونې په ډېر دقت او غور سره صادروي. دې ته به يې پام وي چې د واقعيتونو او جزئياتو يادونه د کار د اغېز او ښه والي لپاره څومره مرسته کوي

پنځم څپرکی
وینا ته ساه یا ځواک ورو بښئ

له لومړۍ نړیوالې جګړې څخه راوروسته په لندن کې وم او له یلاول توماس سره مې کار کاوه. نوموړي به خپلې په زړه پورې ویناګانې د عربستان د لورنس او الن بي په هکله د وسله وال پوځ د کورونو د استوګنو لپاره کولې د یوې یکشنبې په ورځ مې په هاید پارک کې د ماربل د راننوتلو دروازې تر څنګ قدم واهه

هلته خلک خپلې هر ډول ویناوې. پرته له دې چې رنګ او نژاد ته کومه پاملرنه وکړي او یا پولیس څه مداخله وکړي. څه چې یې زړه غواړي هغه وایي یو څه مې د یوکاتولیکي خبرو ته. چې د پاپ د سپېڅلتیا نظریه یې مطرح کوله. غوږ کېښود او بیا مې هغه ټولې ته پام شو چې د یو سوسیالست خبرو ته یې غوږ ایښی و هغه د

کارل مارکس په باره کې خبرې کولې. درېیم ویناوال ته غوږ شوم هغه په دې اړه وینا کوله دا ولې مناسبه ده چې یو سړی څلور ښځې کوي؟ بیا شاته ولاړم او درې واړو ډلو ته مې له لرې څخه وکتل

باور مو کېږي؟ هغه شخص چې د ښځو د شمېر په اړه یې خبرې کولې، ډېر لږ اورېدونکي پرې راټول شوي وو، چې شمېر یې د لاس له ګوتو څخه نه زیاتېده، له ځانه مې وپوښتل چې دا ولې؟ ایا د عنوان جذابیت توپیر کاوه؟ ګومان نه کوم، هغسې چې ما ولیدل موضوع پخپله په ویناوال پورې اړه پیداکوله. هغه چا چې د څلورو مېرمنو د ګټو او فایدو په اړه خبرې کولې، ظاهراً یې پخپله هم د څلورو مېرمنو له لرلو سره مینه او علاقه نه درلوده، ولې دوو نورو ویناوالو، چې موضوعات یې په پوره توګه یو د بل پر ضد وو، په بشپړه توګه یې له خپلې ټاکل شوې موضوع سره مینه درلوده هغو په ژوندۍ او لوړه روحیه خبرې کولې لاسونه یې په ډېر شور او جذبه یوه خوا بله خوا پورته کول او ښکته کول غږ او د وینا لحن یې له داډ څخه ډک و او له وجود څخه یې له ژوند سره د مینې احساس او جذبه راولاړېدله

ژوندۍ والی، مینه او جذبه هغه لومړنۍ وړتیاوې دي چې یو بریالی ویناوال یې باید په ځان کې راټولې کړي. وګړي هماغسې چې الوتونکي د غنمو په پخه کرونده کې راټولېږي، د یو ځواکمن ویناوال په شاوخوا هم راټولېږي او وینا ته یې غوږ ږدي.

دغه لوړه روحیه چې د اورېدونکي توجه او پاملرنې د راجلبولو او ساتلو سبب ګرځي، باید له کومه یې راوړو؟ په دې څپرکي کې درې مهمې لارې او طریقې تاسې ته درزده کوو چې وکړای شئ خپلې وینا ته جذابیت، هیجان ورکړئ.

لومړی – هغه موضوعات وټاکئ چې ورسره مینه لرئ:

په درېیم څپرکي کې زما ټینګار او تاکید پر دې ټکي و چې باید له هغې موضوع سره، چې ټاکئ یې، ژوره مینه ولرئ. که په عاطفي لحاظ د هغې موضوع په باره کې، چې خبرې پرې کوئ، راښکېل نه یاست، ددې انتظار مه کوئ چې اورېدونکي به ستاسې په پیغام باور وکړي معلومه ده که داسې موضوع وټاکئ چې په هغې کې د اوږدې تجربې له مخې هغه تاسې ته هېجان راوړونکی وي (د بېلګې په توګه ستاسې په ټولنه کې ډېرو ښوونځیو ته اړتیا) د هیجان راوړونکې وینا په وړاندې کولو کې به ډېر لږه ستونزه هم ونه لرئ

ما په خپل عمر کې ډېرې په زړه پورې وېناوې اورېدلې دي. خو هغه شور او هیجان، چې نږدې شل کاله د مخه په هغه وینا کې په نیویارک کې زما په یو ټولګي کې وړاندې شوه، موجود و. هغه داسې څه نه دي چې زما به هېر شي دغه وینا کول یوازې او یوازې د شعور او صداقت د بریالیتوب څرګندویه وه

یو ښه او ستر پلورونکی، چې د ښار په یو ډېر مشهور او پېژندل شوي د پلورنې په سازمان پورې یې اړه درلوده، د ابي رنګه وابښو. د کښت. هغه هم بې د تخم له مرستې څخه یو روښانه انځور زموږ د سترګو په وړاندې وکیښ. چې موږ ټول یې حیران کړو هغه پخپله کیسه کې وویل چې د لرګیو ایرې. ګرد او دوړې په غوړې کروندې پاشلې دي او (توکل پر خدای) بې له ځنډه یې ابي وابښه راټوکولي دي! او هغه د زړه له کومې باور او ایمان درلود چې د وابښو د شنه کېدو علت د لرګیو د ایرې ګرد او دوړې دي.

ما په ډېره ارامه لهجه هغه ته څرګنده کړه چې کشف یې حیرانوونکی دی او که چېرې واقعیت ولري، په یوه شپه کې به میلونر شي. ځکه چې د ابي

واښو تخم په زرګونو ډالره ارزي همدارنګه مې هغه ته وویل چې زه په شخصاً د تاریخ د علم د لوی پوه لقب هغه تـه ورکـړم او دا مې ورتـه هـم وویـل چې هېڅوک. هېڅ ژوندي او مړی. هېڅکله په دې نه دي توانېدلي چې داسې معجزه لکه، چې دا یې ادعا کوي، ترسره کړي هېڅـوک تراوسه پـه دې نه دي توانېـدلي چې لـه یـوې ذهنـي موضـوع څخـه ژونـدی موجـود تخلیـق او رامنځته کړي

دا خبرې مې په ورو او کراره وکړې، څکه چې ما فکر کاوه د هغـه اشتباه ډېره احمقانه ده او اصلاً د هغې درد لپاره لازمـه نـه ده چې بې ځایـه هلې ځلې وکړم کله چې زما خبرې پای ته ورسېدې، ټولو زده کوونکو د هغـه د خبـرو په احمقانه توب ډاډ او باور ترلاسه کړی و. خو هغـه پخپلـه داسې نـه و. ان دا چې یوه شبېه یې هم شک او تردید ونه کړ هغه د خپلې ادعا په برخـه کې پـه ډارونکې توګه صادق او رښتینی و. پښې یې د مېز پرمخ کلکې کړې او پـه لوړ غږ یې وویل چې اشتباه نه کوي او هېڅکله د یوې تیوري د وړاندې کولو قصد او اراده هم نه لري، بلکې له خپلو تجربو څخه خبرې کوي. هغه پوهېـده چې د څـه پـه هکلـه خبـرې کـوي. د همـدې لپـاره یـې خبـرو تـه دوام ورکـړ. ډېـر معلومات، مدارک او اسناد یې وړاندې کړل، صـمیمیت او رښـتینولي یـې پـه غږ کې په څپو وه

یو ځل بیا مې هغه ته یادونه وکړه چې ډېره لږه هیله او امیـد شـته. پـه دې باوري شو چې د هغـه خبـره سمه ده او د نـړۍ پـه هـېڅ ځـای او سیمه کې بـه څوک هغه ونه مني. د دویم ځل لپاره کلک ودرېد او له ما سره یې پنځـه ډالـره شرط وتاړه او ویـې غوښـتل چې د امریکـا د کرنـې لـه وزارت څخـه دا موضـوع وپوښتي

فکـر کـوئ چې بیـا وروسـته څـه وشـول؟ پـه لسګونو تنـو زده کوونکـو د نوموړي په پلویتوب له ما سره شـرط وتـاړه هغـوی چې دده پـه خبـرې یـې

باور نه و کړی، له شک او تردد سره مخامخ شول که مو رای اخیستنه کړې وای خامخا نیمایي زده کوونکي د هغه په لوري درېدل. له هغوی څخه مې وپوښتل. څه وشول چې له خپل قاطع دریځ څخه راوګرځېدئ او د هغه پر خوا ودرېدئ؟ ټولو وویل. د وینا کوونکي د وینا شور او هیجان او دا چې خپل نظر یې په پوره ځواک او باور بیاناوه، نو دا ددې سبب شو چې د موضوع په اړه، چې ظاهراً د خندا وړ برېښېده د ټولو تردید له مینځه یوړ. بلکې ددغه له شور او صداقت څخه ډکې نندارې په وړاندې، ناچار شوم چې د کرنې وزارت ته لیک ولیکم. واقعاً چې خجالت مې وکېښ او له هغو څخه مې داسې د خندا وړ پوښتنه وکړه. هغوی راته ولیکل چې: اصولاً ابي وانښه لا څه چې هېڅ ژوندی ګیا د لرګیو له ایرې او ګرد څخه رامنځته کېدای نه شي او دا یې هم وویل چې همدغسې یو لیک مو له نیویارک څخه هم ترلاسه کړی دی.

پلورونکي شخص په خپلو خبرو داسې ډاډ درلود چې شخصاً یې هغوی ته لیک لیکلی و.

دغې پېښې ماته داسې درس راکړ. چې هېڅکله به یې هېر نه کړم. که چېرې ویناوال له هغې موضوع سره، چې د هغې په هکله خبرې کوي. مینه او علاقه ولري او هغه په باور او صمیمیت سره ووایي، اورېدونکي به خامخا خپل پلوي کړي. ان دا چې د یوې بې معنا موضوع، لکه که هغه د لرګیو له ایرو څخه د ابي وښو منځته راتللو په هکله هم خبرې کوي. اوس نو وګورئ که موږ خپلې خبرې په سلیم عقل. رښتینولۍ او صمیمیت سره وکړو، څومره په زړه پورې اغېزه به ولري؟

تقریباً هر ویناوال غواړي پوه شي کومه موضوع چې ده د وینا لپاره ټاکلې ده د اورېدونکي لپاره په زړه پورې ده که نه؟ د ډاډ ترلاسه کولو لپاره یوازې

یوه لاره شته، له موضوع سره مینه په زړه کې راوټوکوئ او ډاډه اوسئ چې د اوریدونکو د پاملرنې په اړه به ډېره کوچنۍ ستونزه هم ونه لرئ

څه موده د مخه مې واورېدل په بالتیمور کې زموږ په ټولګي کې یو سړي حاضرینو ته اخطار ورکړی، چې که د جزا پیک په خلیج کې د ډبرینو کبانو د ښکار لارې او طریقې همداسې دوام ومومي، د هغوی نسل به بیخي له منځـه ولاړ شـي او تـازه ډېـر وخـت نـه تېرېـږي! او واقعـاً چـې د حالـت د کړ کېچنتیا احساس مې کاوه او ورته ډېره مهمه هم وه. د هغه پـه مینـه والۍ او صمیمیت کې ډېر لږ شک هم نه و. د هغه هر حرکت او سلوک دا ښودله کله چې هغه له ځایه پورته شو او خبرې یې وکړې، ومې لیـدل چـې تـر دې وخته مې ان دا چې د جزاپیک په خلیج کې ډبـرین کـب نـوم هـم نـه دی تـر غوږه شوی. فکر کوم چې ډېرو زده کوونکو به زما په څېر ددغه ډول کب پـه اړه ډېر لږ معلومات هم نه لرل او هېڅکله لـه موضـوع سـره مینـه وال نـه وو. خو مخکې تر دې چې وینا پای ته ورسېږي، موږ ټول دې ته داوطلب شـوي وو چې مسـوولین دې تـه اړ کـړو چـې د ډبرینـو کبـانو د ملاتـړ لپـاره قـوانین تصویب کړي

په ایټالیا کې د امریکا لـه پخـواني سفیر ریچـارډ واشـن بـرن چایلـډ څخـه پوښتنه وشوه چې په لیکوالۍ کې یې د بریـالیتوب راز پـه څـه کـې نغښـتی دی؟ هغه ځواب ورکړ. ژوند ما دومره په هیجان راولي چې نـه شـم کـولای ارام کښېنم او زړه مې غواړي چې په هکلـه یـې لـه خلکـو سـره خبـرې وکـړم، هېڅوک نه شي کولای چې ددغسې ویناوال یا لیکوال تـر اغېـزې لانـدې رانـه شي.

یو ځل په لندن کې د وینا د اورېدو لپاره یوې غونډې تـه ولاړم، وروسته له هغې چې د ویناوال خبرې پـای تـه ورسـېدې، زمـوږ لـه ډلـې څخـه یـو تـن ښاغلي اې اف بنسون، چې یو مشهور کیسه لیکونکی دی، وویل چـې د وینـا

وروستۍ برخه یې د هغې له لومړۍ برخې څخه ډېره خوښه شوې ده کله چې مې له هغه څخه علت وپوښت، ځواب یې راکړ «ظاهراً ویناوال په خپله هم د وینا له لومړۍ برخې څخه له دویمې سره ډېره مینه او علاقه درلوده او زه تل دې ته سترګې پر لار یم چې ویناوال په ما کې مینه او علاقه راولاړه کړي.»

دا هم د موضوع د سمې ټاکنې د اهمیت په اړه یوه بله بېلګه:

هغه ښاغلي چې موږ هغه ښاغلی قلیني نوماوه او په واشنګټن کې یې زموږ په یو ټولګي کې نوم لیکلی و. یوه شپه هغه د هماغه دورې په لومړیو کې خپله وینا د پلازمېنې ستاینې ته ځانګړې کړه. خپل معلومات یې په ډېرې چټکۍ سره د هغې سیمه ییزې ورځپاڼې له یوې برخې څخه راټول کړي وو او معلومه خبره ده چې وینا یې هم هماغسې وچه کلکه. نا اړونده او وروسته هضم کېدونکې وه او یا دا چې کلونه کلونه یې په واشنګټن کې ژوند کړی و. ان دا چې خپله یوه شخصي تجربه یې هم، چې ولې یې له ښار سره مینه درلوده؟ نه وه بیان کړې او یوازې سترې کوونکي واقعیتونه یې تکرار کړل. ټول زده کوونکي د هغو له اورېدو څخه په خپله دده په شان عصبي او غوسه شوي وو

دوه اوونۍ وروسته داسې پېښه وشوه چې ښاغلی فلیني یو ځل له ګنګس والي څخه راووت، نو ناپېژندویه چلوونکي د هغه له نوي موټر سره. چې په یوه ګوښه کې ولاړ و، ټکر وکړ او پرته له دې چې هغه ته دا موقع ورکړي چې ویې پېژني وتښتېد ښاغلي فلیني ونه شو کړای له بیمې څخه استفاده وکړي او ناچار شو چې د موټر ټول لګښت پخپله ورکړي. په همدې وخت کې و چې یو فکر لکه برېښنا دده په ذهن کې وځلېده. د هغه وینا د واشنګټن په باره کې، چې جمله په جمله په یاده شوې هم دده او هم د اورېدونکو لپاره،

ډېره دردوونکې او له کړاوه ډکه وه، خو کله چې هغه د خپل موټر او د هغه د ویجاړتیا او داغونو په اړه وینا وکړه احساس او جذبه یې له زړه شخصه راولاړه شوه، چې له هغه شخصه یې جګړه مار سرلښکر او سردار جوړ کړ. هماغه زده کوونکي چې دوه اوونۍ دمخه په خپلو چوکیو کې ددې لپاره ډېر ناکراره او دې ته سترګې پر لار وو، چې د ښاغلي فلیني وینا ډېره ژر پای ته ورسېږي اوس یې په ډېر احساس او صمیمیت سره هغه ته لاسونه پړکول

د مخه مې هم څو څو ځل دا تکرار کړې، چې که مناسبه موضوع انتخاب او وټاکئ، بې له بریالیتوب شخصه بله لاره نه لرئ داسې موضوع شته چې بریالیتوب یکې نه ښکاري. د هغه څه په باره کې کلکه عقیده لرئ. نو په همدې اساس لازمه نه ده چې په موضوع پسې ډېر وګرځئ، ځکه چې دغه موضوعات ستاسې په ذهن کې شته او تاسې تل د هغو په هکله فکر کوئ

څو ورځې دمخه یې په تلویزیون کې د داسې یوې پېښې او جرم په اړه چې په پلازمېنه کې شوی و، یو پروګرام ښوده، له لیدونکي شخصه یې غوښتي وو چې د موضوع د دواړو خواو په هکله خپل نظریات ووایي. یو له دغو لیدونکو شخصه لوس انجلس پولیس و، چې دې موضوع ته یې زیاتـه پاملرنـه وښوده. د هغه یوولس تنو همکارانو دې ته ورته د کوڅې شخړې، چې مطرح کړې یې وې، وژل شوي وو او په پایله کې هغه په دې باره کې دقیق او قانع کوونکي نظریات درلودل. هغه په داسې صمیمیت او څرګنده توګه خبرې وکړې، چې ټولو باور وکړ او د موضوع زړه ته ورننوتل. د خطابې او بلاغت په تاریخ کې هغو وګړو په خپلو مخاطبینو ډېره اغېزه کړې ده، چې د زړه له کومې یې وینا او خبرې کړې او له موضوع سره یې ژوره علاقه او د زړه مینه لرلې ده. صمیمیت او ملګرتیا پر عقیده ولاړ وي او عقیده هغه موضوع ده چې له زړه شخصه راپورته کېږي، له همدې امله هغه خبره چې سرچینه یې زړه او

احساس وي، ډېر له هغو سړو خبرو څخه، چې د تفکر پر بنسټ بیانېږي.
ډېره اغېزه کوي

زړه داسې دلیلونه پېژني چې دلیلونه ورڅخه خبر نه دي، په ډېرو ټولګیو کې مې دا جمله په بېلابېلو مناسبتونو ویلې ده

په بوستون کې یو وکیل را یادوم چې د خدای په لطف او مهربانۍ یې ډېره جذابه او زړه راښکونکې قیافه او قواره درلوده او په ډېر ښکلي او په زړه پورې لحن یې وینا او خبرې کولې، خو کله چې به یې خبرې پای ته ورسېدې، خپلو اورېدونکو یا مخاطبانو ته به یې ویل «ځوان یوازې درس ویلی دی» کومه اغېزه چې هغه به په نورو کوله ډېره سطحي وه او هېڅکله یې د هغو کلمو په نسبت چې ویلې به یې، احساس نه درلود. په هماغه ټولګي کې د بیمې یو پلورونکی هم و، چې لنډه ونه (قد) یې درلود، قیافه او قواره یې په سترګو او زړه ښه نه لګېده او کله کله به یې کلمې هم هېرولې، خو کله چې به یې خبرې کولې هېڅ اورېدونکي به شک او تردید نه درلود. هغه به یوه یوه خبره چې کوله. تجربه کړې یا د تجربې له مخې به یې کوله

د واشنګټن د فورډ په تیاتر کې د ابراهام لینکلن له ترور څخه تقریباً سل کاله تېرېږي. خو د هغه بې ساري صداقت او حیرانوونکې رښتینولي اوس هم له موږ سره ده. تر هغه ځایه چې په حقوقو پورې اړه پیدا کوي د هغه وخت نورو خلکو ډېر امتیازات درلودل. هغه له ښکلا، ځلا او لطافت څخه برخمن نه و. خو کومه رښتینولي او صداقت چې د هغه په وینا، عمل او د ژوند په بېلابېلو پړاوونو کې په سپینه مانۍ کې لیدل کېده په تاریخ کې ساری نه لري.

ښایي تاسې هم د ډېرو نورو په څېر ووایئ، چې له موضوع سره ځانګړی اعتقاد او مینه والی نه لرئ. زه تل ددې ټکي په اورېدو حیرانېږم او دغه ډول وګړو ته وایم، چې خپل ساعت دې تېر کړي او په داسې کار دې بوخت شي چې ورسره مینه والي پیدا کړي. یو وخت مې له دوی څخه په قهرجنه لهجه

وپوښتل: «مثلاً څه؟» د ناهیلۍ او نا امېدۍ په څپو کې مې وویل: «د بېلګې په توګه کوتره!» هغه په حیرانتیا پوښتنه وکړه «کوتره!؟» ومې ویل «هو! د ښار میدان ته ولاړ شئ او د هغو ننداره وکړئ، خواړه ورکړئ کتابتون ته ولاړ شئ، د هغو په هکله مطالعه وکړئ، بیا دلته راشئ او د هغو په هکله موږ ته خبرې وکړئ.» هغه همدا کار وکړ. کله چې هغه ټولګي ته راغی، ډېر مطالب یې له ځان سره لرل او په ډېره مینه یې د کوترو په هکله خپلې خبرې پیل کړې. کله چې موږ هڅه وکړه چې ګورو موضوع له څه قراره ده، ماته یې وویل چې د څلوېښتو په شاوخوا کې کتابونه د کوترو په هکله لیکل شوي دي او هغه ټول لوستي دي.

د هغه دا وینا له هغې یوې ډېرې په زړه پورې وینا څخه ده، چې ما په ژوند کې اورېدلې ده.

یو بل وړاندیز لرم: هر څومره چې د هغه مطلب په هکله چې فکر کوئ ډېره څرګنده موضوع ده، څه شی زده کړئ، هر څومره چې ډېر یې زده کړئ ډېر به هیجاني او مشتاق شئ. د پلورنې د پنځو سترو قوانینو لیکوال پرسي. اچ وایتنګ وایي: پلورونکی باید هېڅکله د هغه څه په باره کې چې پلوري یې یادول او زده کول هېر نه کړي. ښاغلی وایتینګ وایي: «هر څومره چې د یو شي یا یو محصول په باره کې ښه او ډېر پوهېږئ ښایي ډېره مینه والي او اشتیاق مو ورسره هم پیدا شي.»

همدغه ټکی د هغو موضوعاتو په باره کې هم چې انتخابوئ یې، صدق کوي او رښتینی ثابتېږي، هر څومره چې د موضوع په باره کې ډېر وپوهېږئ مینه او اشتیاق به مو ورسره زیات شي.

دویم – کله چې د یوې موضوع په هکله خبرې کوئ، د هغه په باره کــې خپل احساس په بشپړه توګه اورېدونکو ته بیان کړئ:

فرض کړئ خپلو اورېدونکو ته د هغه پولیس په هکلـه خبـرې کـوئ چـې ستاسې مخه یې له دې امله نیولې وه، چې چټکتیا مو له جایزې اندازې څخه زیاته وه. کولی شئ همـدا مطلـب د یـو بې پلـوه کتـونکي پـه څېـر پـه ډېـرې خواشینۍ بیان کړئ. خو څرنګه چې پېښه پر تاسې شوې ده او تاسې پـه دې برخه کې ځانګړي احساسات او جذبات لرئ. هغه پـه یـوه پـوره بې تفاوته ژبه بیانوئ. د درېیم سړي ژبه او وینا په اورېدونکي اغېزه نه کوي. هغوی غواړي پوه شي کله چې پولیس تاسې ته د سترې جریمې پاڼه ولیکله واقعاً څه حال مو درلود؟ په همدې اساس د هـرې منظـرې ستاینه او یادونـه چـې کـوئ یـا هغه احساسات چې مـو درلـودل پـه دقیقـه او رښـتینې بڼـه یـې بیـان کـړئ. دغسې کولی شئ خپل ذهنیت اورېدونکي تـه روښانه کړئ.

یو له هغو دلیلونو څخه، چې سینما تـه ځـو یـا د نمایشـنامې ننداره کـوو، دادی، چې زړه مو غواړي د نورو احساسات واورو یا یې ووینو. هغومره چې د نورو یا د ډېرو خلکو پـه وړاندې د خپلو احساساتو او عواطفو لـه بیـانولو څخـه ډارېږو، چې ناچاره د یوې نمایشنامې ننداري ته ولاړ شو چې پخپل ځان کـې د عواطفو د بیانولو اړتیا ارضا او خړوبه کړو.

په همدې اساس کله چې د یو ټولي په وړاندې خبرې کوئ. هم هغومره هیجان او جذبه په اورېدونکي کې راولاړه کړئ چې په تاسې کې له رښتینولۍ څخه تومنـه اخلي. خپل رښتیني او صمیمانه احساسات او جذبات شاته مه غورځوئ او پر خپلو سرشارو جذباتو سرپوښ مه ږدئ، خپلو اورېـدونکو تـه ور وښـیئ چـې څـومره لـه هغې ټاکلې موضوع سره، چې خبرې پرې کوئ مینه لرئ، او وګورئ چې څه ډول د هغوی پام خپلو خبرو تـه را اړوئ.

دریم – په صداقت او رښتینولی عمل وکړئ:

کله چې له خپل مخاطب سره خبرې کوئ، ډېر هوښیار او په سړه سینه او زغم کې اوسئ. داسې نه چې دومره وارخطا اوسئ لکه چې چا په مخه کړي یاست دا کار ښایي په پیل کې لږ څه ستونزمن درښکاره شي. هم به تاسې او هم به ستاسې اورېدونکي ته په زړه پورې وي اورېدونکو ته مو دا احساس ورکړئ، چې تاسو له خبرو کولو سره پوره مینه لري

دمخه تر دې چې په وینا کولو پیل کوئ یوه ژوره ساه وکاږئ د وینا کولو له میز او سټیج څخه لږ په واټن کې یا وړاندې ودرېږئ او ډېر مه ورنږدې کېږئ. بیخي وربورې ځان مه نښلوئ خپله غاړه او سر اوچت ونیسئ. په دې ډاډه اوسئ چې تاسې یو ډېر ارزښتمن څه خپلو اورېدونکو ته وایئ. ستاسې هر حرکت او اکټ باید دا موضوع په څرګنده توګه هغوی ته ور ولېږدوي. تاسې د هر څه مهار په خپل لاس کې لرئ او د ویلیام جیمز په قول دا خپل ځان ته تلقین کړئ چې رښتیا هم همداسې شي که دا هڅه وکړئ چې خپل غږ ټول سالون او د غونډې ځای ته ورسوئ. همدغه د غږ قوت او ځواک به تاسې ته د زړه ډاډ درکړي که له خپلې وینا سره متناسب حرکتونه ترسره کړئ، دا به له تاسې سره په دې کې مرسته وکړي چې له وینا کولو سره مو مینه او علاقه زیاته شي

دغه د غبرګون اصل دونالدو الینور لیرد په قول د ټولو شرایطو. چې ذهني هوښیاري غواړي، په درد خوري. هغوی په خپل کتاب «د اغېزمنو یادښتونو فنون» کې له جمهور رئیس شودر روزلت څخه د داسې یو شخص په توګه یادونه کوي چې «لکه د نرم شمال په څېر د ژوند په ډګر کې په ډېره مینه او ارامۍ لګېده او دا د هغه ځانګړې صفت ګرځېدلی و. هغه د ژوند او هغه څه چې پکې دي، ډېر کلک مینه وال و او په اغېزمنه بڼه به یې په

دې کار خپل تظاهر کاوه». روزلت د هغې فلسفې ژوندی مثال و چې ویلیام جیمز وړاندیز کړی و: «په مینه کار وکړئ، نو هغه وخت به بیا له هغو ټولو کارونو سره، چې کوئ یې، ډېر مینه او لېوالتیا ولرئ.» نو بیا مو باید له یاده ونه وځي، په مینه د یو کار کول، په انسان کې ذوق راولاړوي

شپږم څپرکی

د بنسټيزو او اساسي مهارتونو زده کړه او ترلاسه کول

راسل کاندل خپله مهمه وينا «جريبونه الماس» لږ تر لږه شپږو زرو تنو ته وړاندې کړه. ښايي تصور وکړئ دا ټول تکرار ددې سبب ګرځي چې وينا کلمه په کلمه د ويناوال په ذهن کې حک او انځور شي، خو موضوع دا نه ده. ښاغلی کانول پوهېده چې اورېدونکي يو له بل سره توپير لري. هغه دا تشخيص کړې وه، بايد داسې کار وکړي چې هر اورېدونکی دا ډول تصور وکړي چې دا وينا شخصاً د همده لپاره په ګوته. تدارک او برابره شوې ده

هغه څرنګه وکړای شول د ويناوال. د وينا د موضوع او اورېدونکو ترمنځ دا دروني او داخلي اړيکې برقرارې کړي؟ نوموړی ليکي: «کله چې ښار ته د وينا کولو لپاره ورځم. هغه کوم چې خپل ځان ډېر ژر هلته ورسوم او د پست د کار کوونکي، ارايشګر، د هوټل مدير، د ښوونځي له مدير او د ښار

له ځينو مسوولينو سره ليدنه کتنه وکړم. بيا لويو پلورنځيو ته ورځم او له خلکو سره خبرې اترې کوم، تر څو په دې پوه شم چې د هغوی د ښار تاريخچې او د هغو خپلو ژوند پېښو او هغه فرصتونه، چې دوی په ژوند کې درلودل، څه دي؟ بيا نو وينا کوم او له هغو خلکو سره پر هغو موضوعاتو خبرې کوم چې د دوی په ښار او سيمه کې پېښېږي.

دکتور کانول په دې ښه پوهېده چې بريالۍ اړيکې په دې پورې تړلې دي، چې ويناوال دا وکړای شي چې پخپله اورېدونکي د وينا په يوه برخه پوه شي او له هغه سره د نږدېوالي احساس وکړي، له همدې امله دي چې نن موږ د محبوبيت له نظره «جريبونه الماس» په شان بله وينا نه لرو.

دوکتور کانول په هغې پوهې او هوښيارۍ، چې د طبيعت او انسان د فطرت په اړه يې لرله، او په هغو ډېرو هلو ځلو او زيار چې د شپږو زرو اورېدونکو په وړاندې يې وينا وکړه او د وينا موضوع يې هماغه وه چې دمخه مو ياده کړه. هېڅکله يې دوه ويناوې يوه د بلې په څېر بريښيدې. د همدغې مثال له مخې کولی شئ دې ته متوجه شئ چې تل خپلې ويناوې. دې ته په پاملرنه چې د يو ځانګړي اورېدونکي لپاره يې تياروئ او وړاندې کوئ، دلته د ځينو ساده قوانينو يادونه کوو چې د هغو په مراعت کولو سره کولی شئ يوه ډېره اغېزناکه وينا تهيه کړئ او پر خپل اورېدونکي ډېره اغېزه وکړای شئ.

لومړی – د خپلو اورېدونکو د ذوق او علايقو په اړه خبرې وکړئ:

دا هماغه کار دی چې وکتور کانول به کاوه. هغه به په ډېره هڅه او زيار خپلې بېلګې او مثالونه له هماغه ځايه، چې خبرې به يې پکې کولې، ترلاسه کول. د اورېدونکو به دده وينا ډېره خوښېدله، ځکه مثالونو به يې د دوی په

علایقو او ذوقونو پورې اړه درلوده. دغه پیوند له هغه څه سره چې اوریدونکي ورسره مینه او علاقه لري، د هغوی پاملرنې راګرځول تضمینوي او د اړیکو د ساتلو یا رامنځته کولو لارې چارې برابروي

د سوداګرۍ د پخواني وزیر او د سینمایي ټولنو د اوسني رئیس اریک جانستهون په خپلو ویناوو کې تقریباً له همدې لارې چارې څخه کار اخیست. د هغه دغې وینا ته چې د اوکلاهما په پوهنتون کې یې کړې وه، پام وکړئ او وګورئ چې څرنګه یې د هغه ځای د خلکو علاقې او ذوقونه په خپله وینا کې په پام کې نیولي دي

«تاسو د اوکلاهما خلک د سیندونو غله ښه پیژنئ او لازمه نه ده چې ډیر فکر وکړئ چې په یاد مو شي هغوی څه ډول تصمیم او هوډ درلود چې اوکلاهما د ژوند له ډګر څخه وباسي. خو ببځایه هڅه او هلې ځلې یې وکړې اوهغه هم ځای ته ونه رسیدې.

په ۱۹۳۰م کال کې لوټونکو او غلو چیغې وهلې چې اوکلاهما به لوټې لوټې او له مینځه یوسي. که چیرې د دوی وندې ورنکړل شي، نو هغوی دا فکر کاوه چې اوکلاهما به کلونه کلونه د امریکا د یوې دښتې په توګه پاتې شي هغوی به ویل په دغه ځای کې به هیڅکله ګیا راشنه نه شي. مګر په ۱۹۴۰م کال کې اوکلاهما د یو بڼ په څیر ښېرازه او سمسوره شوه. ځکه چې تورې لوړې او وریځې یوې خواته شوې او په تور ماښام پسې سپین سحر راغی. په یوې لنډه لسیزه کې هغه دښتې د بډنو او جوارو په ښېرازو کروندو واوښتې. داسې جوار چې هره دانه یې د هاتي د سترګې په اندازه وه

تل کولی شو چې اوس، مخکې ته په کتنه ښه ووینو.

د هغې لیدنې کتنې لپاره چې له تاسې سره یې لرم، د اوکلاهما د ۱۹۰۱م کال ورځپاڼې ته مې کتنه وکړه چې ددې سیمې د پنځوس کاله مخکې ژوند په اړه ښه پوه شم. نوڅه مې وموندل؟

ومې لیدل چې دغه سیمې تل پر راتلونکو پرمختګونو تاکید او ټینګار کړی دی دا په وینا کولو کې یوه ډېره لوړه نمونه او بېلګه ده چې د اورېدونکو علایقو او ذوقونو ته پکې ښه پاملرنه شوې ده

اریک جانستون په دقیقه توګه د مخکې تر مخکې د اورېدونکو ذهنونه روښانه کړل او په هغوی کې یې دا احساس راپیدا کړ چې وینا یې یوه تشه تقلیدي کاپي او پېښې نه دي، بلکې دا یې د دوی لپاره نوې تهیه او برابره کړې ده هېڅ اورېدونکی نه شي کولی د هغه وینا او خبرو ته غوږ کېږدي، چې د دوی د ذوقونو او علایقو په اړه خبرې کوي

له خپل ځانه وپوښتئ چې څه ډول کولی شئ د خپلې وینا د موضوع په هکله خپله پوهه مو له اورېدونکي سره دا مرسته وکړي چې خپل مسایل حل کړي او خپلو موخو ته ورسېږي. وروسته بیا هغوی ته ځرګنده کړئ چې ربښتیا هم له دې موضوع سره مینه وال وئ او بیا نو وګورئ چې څه ډول یې ټول حواس تاسې ته متوجه کېږي که مالي مسوول یاست او خپله وینا په دې پیل کړئ چې (غواړم تاسې ته درڅرګنده کړم چې له پنځوس څخه تر سلو ډالرو پورې سپما وکړئ)، او که وکیل یاست خپلو اورېدونکو ته وواياست چې څه ډول یوه وصیت نامه ترتیب او تنظیم کړي داډه اوسئ چې په دې کار مو د هغوی پاملرنه را اړولې ده خامخا ستاسې په ذهن کې داسې موضوعات شته چې د هغو په هکله ښه پوره او ډېر معلومات لرئ او کولی شئ چې په ربښتینې توګه له اورېدونکو سره مرسته وکړئ

کله چې یې د ورځپاڼې لیکنې له مشهورې څېرې لرد نورث کلیف څخه پوښتنه وکړه چې د خلکو څه شی خوښېږي؟ ځواب یې ورکړ: ((خپل ځان یې یا د دوی د ځان په باره کې)) نوموړي په همدې تفکر په مطبوعاتو کې د یو ستروا کې (امپراتورۍ) بنسټ کېښود.

جیمز هاروی رابینسون په خپل کتاب «ذهن د جوړولو په حال کې» تخیل «یو سملاسي او مطلوب تفکر» ګڼي نوموړی وایي په تخیل کې خپل ذهن ازاد پرېږده، په هر لوري، چې زړه یې غواړي، ولاړ شي، زموږ هیلې، اندېښنې او ډارونه، خود په خود هیلې، د هغو څېړنه. یا تکول، زموږ غوښتنې او ناغوښتنې، مینې، زموږ کرکې او بېزارۍ دي، چې دغه تګلوری ټاکي. زموږ لپاره پخپله له موږ سره هیڅ شی په زړه پورې نشته

د فلادلفیا اوسېدونکی هارولد دویت زموږ د ټولګیو په یوې وروستۍ غونډه کې یوه ډېره فوق العاده او په زړه پورې وینا وکړه. هغه د ټولګي د ټولو زده کوونکو په اړه خبرې وکړې او په بشپړه توګه یې څرګنده کړه چې د ټولګي له لومړیو څخه یې تر دې ورځې پورې څومره پرمختګ کړی دی. هغه د هغو موضوعاتو په هکله، چې په ټولګي کې مطرح شوي وو. خبرې وکړې. د ځینو ویناوالو اداګانې یې راوړې. د هغو د ځانګړتیاوو په اړه یې مبالغه وکړه او ددې سبب شوې چې ټول وخاندي او په ربښتینې توګه ترې خوند واخلي

ددې ډول موضوع پـه ټاکنـه. هغـه احتمـالاً مـاتې نـه خـوړه، ځکـه چې موضوع په بشپړه توګه د دوی د خوښې وه. په نړۍ کې بلـه هېڅ موضـوع د زده کوونکو لپاره له دې څخه په زړه پورې کېدلی نـه شـوه دوایـت د انسـان طبیعت ډېر ښه پېژانده

څو کاله د مخه مې د یوې امریکایي مجلې لپاره مقالې لیکلې، ماتـه د موقع او فرصت په لاس راغی چې لـه جـان سیدال سـره، چې هغـه مهال د عمومي اړیکو مسوول و، اشنا شم هغه وویل

«خلک ځان غوښتونکي دي، او زیاتره له خپـل ځـان سـره مینـه او علاقـه لري د هغوی د زیاترو زړه دا نه غواړي پوه شي چې دولت څنګه کولی شي د ریل ګاډي د اوسپنې پټلۍ ولري، بلکې د ټولو دا مینه او علاقه وي، چې پـوه شي څه ډول پخپلو ستونزو برلاس او بریالي شي؟ څه ډول یې حقوق زیـات

شي او څنګه روغ رمټ پاتې شي. که زه ددې مجلې مدير واى، نو دوى ته به مې ويلي واى، چې څه ډول د خپلو غاښونو ساتنه وکړي، څه ډول لمبا او حمام وکړي، څنګه په اوړي کې ځان سوړ وساتي. څه ډول کار او دنده ترلاسه کړي. څه ډول خپل کار کوونکي اداره کړي، څه ډول کور واخلي. څه ډول يې مطالب له ياده ونه وځي. څه ډول ګرامري غلطۍ ونه کړي او داسې نور... وګړي زياتره له هغوى کيسو سره ډېره مينه لري چې د انساني اړيکو په اړه ليکل شوې وي. په همدې اساس به مې شتمن وګړي د مجلې دفتر ته راوستل او له هغو څخه به مې په کلکه پوښتل چې څه ډول يې په ميليونونو ډالر راټول کړي دي؟ د بانکونو او بېلابېلو شرکتو له مديرانو څخه به مې غوښتل چې شتمنۍ ته د رسېدو د لارې د هلو ځلو په اړه خپلې کيسې راته وليکي

له دې خبرو لږ وروسته سيدال سر محرر شو، تر دغه وخته د مجلې د پلورنې اندازه کمه وه. سيدال ټولې هماغه خبرې چې ماته يې وکړې، ترسره کړې. پايله او نتيجه څه شوه؟ پايله يې حيرانوونکې وه. تېراژ تر شلو زرو. درې سوه زرو او بيا څلور سوه زرو او وروسته بيا تر يو ميليون پورې پورته ولاړ. دا ټول هماغه څه وو چې خلکو غوښتل. ډېر ژر په يوه مياشت کې يو ميلون وګړي ددې خپرونې پيرونکي (رانيوونکي) شول وروسته بيا دغه شمېر يونيم ميليون ته هم ورسېده او بيا دوه ميلونه شوه. البته دا شمېره په همدې ځاى ونه درېده او کال په کال زياته شوه سيدال د خپلو لوستونکو مينه او علاقو ته ځواب ور کړى و

نو وروسته له دې که غواړئ خبرې وکړئ خپلې خبرې د هغوى د مينې او علاقې وړ موضوعاتو او مسايلو په اړه پيل کړئ او خپلې وينا ته انځوريزه بڼه ورکړئ. هغه ويناوال چې په دې کار نه بريالي کېږي، خپل ځان له داسې اورېدونکي سره مخامخ ويني چې په خپل ځاى راتاوېږي، له

ستومانتیا او ستړیا څخه یې خوله وازه وازه کېږي او ټل خپل ساعت ته ګوري چې څه وخت به له دغه ځایه ووځي

دویم ـ په ملګرتیا او رښتینې توګه درناوی وکړئ:

اوریدونکي چې د وګړو یوه ډله ده نو دوګړو په څیر غبرګون هم ښیي په څرګنده توګه په یو اوریدونکي نیوکه وکړئ او وګورئ چې څنګه له تاسې بیزاریږي. له هغه کار څخه چې کړی یې دی او دستاینې ارزښت لري، په ملګرتیا او رښتیني توګه درناوې وکړئ . بیا نو وګورئ چې څه ډول مودهغه زړه ته لاره کړې ده البته دا کار ستاسې له خوا لېږ غور او څیړنې ته اړتیا لري داسې جملې لکه «دادیر تیز هوښه او ځیرکه اوریدونکی دی. چې پخپل عمر کې مې له هغه سره خبرې کړي دي»
دیوې بې ځایه غوړه مالۍ په توګه په ډیر واوریدونکو کې کرکه راولاړوي دلوی خطیب چانسي ام . یو په وینا: «باید اوریدونکو ته داسې یو څه پخپله دهغوی په هکله ووایئ چې هغوی یې تصور هم نه کوي، خو تاسې باید په هغه پوه شی» مثلاً هغه سړی . چې په دې وروستیو کې یې د کیوانس په لیلیه کې خبرې کولې. وېې نه کړای شول دهغه ځای په هکله هیڅ غیر عادي څیز پیدا کړي. بې له دې چې دهغې یو مخکینې غړی یو نړیوال وکیل و دادلیلې دغړیو له پاره یو په زړه پورې خبرنه و. نو دهمدې له پاره یې هڅه وکړه هغې ته نوی بدلون ورکړي. هغه خپلې خبرې په دې جمله پیل کړې.
«دبالتیمور دکیوانیس لیلیه دنړۍ له ۱۰۱،۸۹۸ کیوانیس له لیلیو څخه یوه ده!» غړیو خپل حواس راټولو کړل. دغه ویناوال پوره اشتباه کوله، ځکه په ټوله نړۍ کې له ۲،۸۹۸ څخه زیاتې کیوانیس لیلې موجودې نه وې، ویناوال دوام ورکړ.

«هو! ان دا که باور هم نه کوئ . بیا هم دایو واقعیت دی. چې ستاسې لیلیه ، دریاضي دمحاسبو او شمیرنو له نظره دنړۍ دکیوانیس له ۸۹۸،۱۰۱ لیلیو څخه یوه ده، نه د ۱۰۰،۰۰۰یا ۲۰۰،۰۰۰لیلیو له مینځ څخه، بلکې دقیقاً له ۱۰۱،۸۹۸لیلیو څخه یو لیلیه »

څه ډول مې داشمیر ترلاسه کړ؟ کیوانیس انتهر نشنل یوازې ۲،۸۹۷غړي لري، خو ماد جانزها پکننیز په مرسته، چې په ریاضي کې دکتورالري ، وکړای شول هغه شمیر ته ورسیږم چې تاسې ته مې ووایه

په دې خبره کې په سلو کې یو هم رښتیا او صداقت نشته. دیو ریا کارانه نظر څرګندول کیدای شي کله یو څوک تیر باسي . خو یو اوریدونکي هیڅکله نشي تیرایستلی . داسې عبارتونه لکه « دافوق العاده تیز هوښه اوریدونکی» « دغه دنیو جرسي دهد کوکوس ،داستوګنو ښکلې او هوښیاره استثنایي ډله » ، « خوښ یم چې دلته یم، ځکه له تاسې هر یو سره دزړه له کومې مینه لرم» رښتیا چې داټولې ناوړه او ریاکارانه جملې دي. هیڅکله له هغو څخه کار مه اخلئ که چیرې نشئ کولی په صمیمیت سره درنښت او قدرداني وکړئ اصلاً خپله قدرداني او درنښت مه څرګندوئ.

دریم – له اوریدونکي سره یو زړه شئ

همدا چې کولی شئ ، او ترجیحاً په لومړیو جملو کې چې یې وایئ. له هغې ډلې سره چې تاسې ورته مخاطب یاست مستقیمې اړیکې ونیسئ که ددې ځواک او توان لرئ چې هغوی پریږدئ چې له

تاسې پوښتنه وکړي، دخپلې وینا په هماغه پیلامه کې داټکي څرګند کړئ

هارودلیک میلان، کله چې داینډیانا په ګرین کاسټل کې دپو پوهنتون دفارغ التحصیلانو په وړاندې خبرې کولې . له خپلو مخاطبینو سره یې داړیکې لیکه په خپله لومړۍ جمله کې پرانیستله ، ویې ویل.

«له هغه هرکلي څخه چې زما مووکړ . دزړه له کومې مننه کوم. پوهیږم چې ستاسې لوی پوهنتون ته دانګلستان دلومړي وزیر بلنه. یوه غیر عادي پیښه ده، خو زه دا احساسوم چې زما اوسنی مقام واقعاً یوازینې دلیل یا دې ځای ته مې درابلنې اصلي دلیل نه دی »

وروسته یې بیا اشاره وکړه، چې مور یې امریکایي او دانیډیانا له خلکو څخه ده او پلار یې د دپو دپوهنتون له لومړنیو فارغ التحصیلانو څخه دی. هغه خپلو خبرو ته دوام ورکړ

«تاسې ته ډاډ درکوم چې دپو پوهنتون ته پخپل راتګ ویاړم او داسې احساسوم چې ، لرغوني عنعنه مې راژوندې کړې ده.»

شک مه کوئ چې دخپل مور او پلار امریکایي ژوند لارې ته دمک میلان اشارې به یې له ځنډه دمحصلینو ترمینځ دهغه ډیر دوستان پیدا کړل

دارتباطي لارو دپرانیستلو بله طریقه او روش د اوریدونکو دنوم له اخیستلو څخه استفاده کول دي. یو ځل دبلنې پرمیز دغونډې له اصلي ویناوال سره ناست وم او دهغه هغې څیر کتیا . دقت او کنجکاوې ته حیران شوم، چې دسالون دننه یې دوکړو دنوم به هکله کوله. د ډوډۍ خوړلو په بهیر کې په هغه دمراسمو له مدیر څخه پوښتل چې دهغه سړي نوم څه دی چې ابي دریشي یې پرغاړه ده او

یاد هغې ښځې نوم څه دې چې له ګلو ډکه خولۍ یې پرسده. کله چې دهغه خبرې پیل شوې ، زه پوره پوه شوم چې له دغه نوم پوښتنې څخه دهغه موخه او هدف څه و. هغه په ډېر ادب او درناوی ځینې هغه نومونه دخپلو خبرو په ترڅ کې اخیستل او چې پام به مې شو نو دهغوی چې په نوم اخیستل کیده له خوښۍ څخه به په کالیو کې نه ځاییدل او له وېناوال سره به یې دپوره ملګرتیا او صمیمت احساس کاوه. همدغه ساده او اسانه لاره ددې لامل شوه

له یاده مو ونه وځي چې فرانک پیشس جونیور څه ډول . کله چې هغه دجنرال دانیامیکز دشرکت دمدیر په توګه کار کاوه، دخپلې وینا د جذابیت له پاره دافرادو له نومونو څخه کار اخیست هغه چې په نیویارک کې دامریکین لایف شرکت ددیني پوهنې په کلنۍ غونډه کې ویناکوله ،وویل.

((نن شپه زما په نظر له ډېرو جهتونو څخه یوه له خوښۍ او مفهومه ډکه شپه ده، لومړی دا چې د حاضرینو په منځ کې زما پخوانی مدیر ښاغلی رابرټ اپل یارد تشریف لري. دوی په خپل مدیریت، خبرو او کردار زما لپاره زما د کورنۍ لپاره او ټولو همکارانو لپاره الهام بښونکی دی. دویم دا چې د لوئیس شتر اوس، او باب استیونس په حضور کې ولاړ یم دوی هغه اشخاص دي چې ټولنې ته یې دغوره د دیني پوهنې خدمتونه څرګند دي. له دې امله هم ډېر خوښ یم.))

د یو ټکي په هکله تاسې ته په ټینګار سره یادونه کوم که چېرې غواړئ د خپلې وینا لپاره له نا اشنا نومونو څخه کار واخلئ او دغه نومونه مو د مخه په ډېر غور او ځیرکتیا سره د همدې غونډې لپاره پوښتلي او یاد کړي دي. دا ډاډ ترلاسه کړئ چې هغه مو په سمه توګه زده کړي او سم یې کاروئ. په دې کار کې افراط مه کوئ او د برابرۍ حد وساتئ. یوه بله لاره چې د

اوریدونکو پاملرنه پرې ښه را اړولی شئ. هغه داده چې د ((هغوی)) ضمیر پر ځای له ((تاسې)) ضمیر څخه استفاده وکړئ. دا کار ددې سبب ګرځي چې اوریدونکي په بشپړه توګه هوښیار واوسي دمخه مې هم دې ته اشاره وکړه چې که یو ویناوال د خپلو اوریدونکو مینه والي او پاملرنه راواړوي او هغه وساتي. هغوی بیا نه شي کولی خبرې ناڅیزه وګڼي او ترې سترګې پټې کړي. دلته د نیویارک په یو ټولګي کې د یو زده کوونکي خبرو ته پام وکړئ، چې د اسید سولفوریک په هکله یې کړي دي

اسید سولفوریک د ژوند په بېلابېلو برخو او ځایونو کې په یو نه یو ډول ستاسې په کار راځي، که چېرې د اسید سولفوریک د نشتوالي په خاطر مو ماشین کار نه کاوه څرنګه چې له اسید سولفوریکو څخه تر زیاتې اندازې پورې د سپینو نفتو او بنزینو په پاکولو کې کار اخیستل کېږي. د برېښنا ګروپونه، چې ستاسې د کار دفتر او کور روښانوي د اسید سولفوریکو څخه له کار اخیستنې پرته نه شئ کولی خپل کارونه ترسره کړئ

کله چې له تودو اوبو څخه د لمبا لپاره کار اخلئ د اوبو له هغه ځانګړي شیردان څخه د لمبا لپاره کار اخلئ چې په جوړولو کې یې له اسید سولفوریک څخه کار اخیستل شوی دی هغه صابون چې کاروئ یې احتمالاً له وازدې یا غوړیو څخه جوړ شوی دی چې پرته له اسید څخه په صابون نه تبدیلېږي ستاسې د سر د ږمنځې غاښونه له اسید سولفوریک څخه پرته نه تولیدېږي او که چېرې د پلاستیک په سرولو کې له اسید سولفوریک څخه کار نه وای اخیستل شوای د ږمنځې غاښونه به د تیغ او چړې په څېر ستاسې په سر کې ننوتلای

پر هغه مېز باندې چې سهارنی ته کښېنئ. پیاله او نعلبکی مو که سپین وي، له اسید سولفوریک څخه پرته به یې دا رنګ نه درلودای. هغه کاشوغه، چاکو او پنجه چې په لاس کې مو دی. که د سپینو زرو په څېر

څلېرېږي خامخا یې په اسید سولفوریک کې غوټه خوړلې ده او په همدې ترتیب د ورځې په اوږدو کې اسید سولفوریک په بېلابېلو بڼو ستاسې په ژوند کې اغېزه لري. هر چېرې چې زړه مو غواړي ولاړ شئ. خو ډاډه اوسئ چې د اسید سولفوریک له اغېزې څخه ځان نشئ ژغورلی

دغه ویناوال د «تاسو» ضمیر څخه په استفادې او هغه انځور ته په پام وراړولو. چې کنبلی یې دی وېې کړای شول هغوی په ډېر مهارت او د ژوند د ځانګړي راز په اړه له یوې تر دې اندازې له ذهنه لرې موضوع سره مینه وال او علاقمند کړي، کله کله له «ته» ضمیر څخه کار اخیستل ډېر له خطره ډک وي او هغه په داسې مهال کې دی چې باید د ویناوال او اورېدونکي ترمنځ یو فاصل حد وساتو. په دغسې حالت کې له «ضمیر» څخه کار اخیستل ددې سبب کېږي چې مخاطب د حقارت احساس وکړي او دا هم په هغه مهال کې وي چې له ویناوال څخه د هغه مقام او منزلت ډېر لوړ وي په دغسې حالت کې نو بیا غوره داده چې د «زه» پر ځای له «موږ» څخه کار واخلئ

د امریکا د روغتیایي ټولنې د روغتیایي زده کړو رئیس ډاکټر و. و باوئر. چې کله په راډیو او تلویزیون کې خبرې کولې. زیاتره یې له همدغې طریقې او لارې څخه کار اخیست او ویل به یې: «موږ ټول زړه مو غواړي چې څنګه کېدای شي یو ښه ډاکټر پیدا کړو» ایا دا همداسې نه ده؟ نو که همدغسې وي او زړه مو غواړي چې له یو ښه ډاکټر څخه درملنه وکړو. ایا زړه مو دا نه غواړي چې په دې هم پوه شو چې څنګه کولی شو یو ښه ناروغ واوسو؟

څلورم- اوربدونکي په خپلو خبرو کې شريک کړئ:

ايا کله مو په ذهن کې ګرځېدلي چې کولی شئ په ډېره لږه ننداره مو اورېدونکي خپلې هرې خبرې ته، چې کوئ يې، مينه وال او علاقمند کړئ په هماغه شېبه کې داسې اورېدونکي غوره کوئ چې له تاسې سره د ننداري او نمايش په ترسره کولو کې مرسته وکړي او يا ستاسې خبرې اترې په اصطلاح ډراماتيکې کړي، ډاډه اوسئ چې د ټولو اورېدونکو پاملرنه مو را اړولې ده. هغوی په دقيقه توګه پوهېږي چې ننداره کوونکي دي او کله چې د هغو له منځ څخه يو غړی د ويناوال په واسطه «لوبې» ته داخلېږي، د ټولو پام هم هغه ته ور اوړي. که چېرې د زياترو ويناوالو په قول د هغه ځا چې د صحنې پرمخ ولاړ دی او د هغو خلکو ترمنځ چې هغه ته مخامخ ناست دي، ديوال کنټرل شوی وي، د وينا په سرته رسولو کې د اورېدونکي ګډون به دا ديوال راوغورځوي

يو ويناوال ماته وويل چې بايد خپلو اورېدونکو ته وروپوهوي وروسته له هغه چې د موټر بريک نيسي، موټر يو څه واټن وهي، تر څو ودرېږي. هغه د لومړۍ ليکې له يو ننداريچي ښځه وغوښتل چې له ځايه پورته شي او وښئي چې دغه واټن د موټر چټکتيا ته په کتنه او پاملرنه توپير کوي. هغه سړي د يو متر وروستۍ برخه ونيوله او هغه يې پنځه څلوېښت متره وړاندې بوتلله او د هغې نښې څنګ ته، چې ويناوال ايښې وه، ودريد کله چې مې دا پېښه ننداره کوله، متوجه شوم چې ټول ننداريچيان په بشپړه توګه د وينا مينه وال شوي وو. له ځان سره مې وويل: متر، له هغو انځورونو سره چې ويناوال وړاندې کول، په واقعيت کې د هغه او اورېدونکي ترمنځ ارتباطي ليکه وه. ددې صحنې له نندارېز کولو پرته به احتمالاً اورېدونکي

اوس هم په دې فکر کې و، چې ماښام ته څه وخوري، یا ټلویزیون نن شپه څه پروګرام لري؟

د اورېدونکي د پام را اړونې لپاره زما خوښه او یوه په زړه پورې لاره او طریقه داده، چې له هغه شخصه پوښتنې وکړم او ځواب ته سترګې پر لار پاتې شم. ډېر مې خوښېږي چې اورېدونکی له ځایه پورته شي او له ما څخه وروسته یوه جمله تکرار کړي یا خپل لاس پورته کړي او زما پوښتنې ته ځواب ووایي. پرسی. اچ وایتنګ په خپل کتاب «څرنګه خپلې وینا او لیکنې ته روح وبښو؟» کې د مخاطب د ګډون په هکله په زړه پورې ټکیو ته اشاره کوي او وایي: ښه ده چې اورېدونکي ته د رای حق ورکړي او یا هغه ته بلنه ورکړئ چې له تاسې سره د یوې مسالې په حل کې مرسته وکړي. هغه وایي: «خپل ځان له ذهني نظره په داسې موقعیت کې واقع کړئ، چې د یوې وینا یا موعظې تشخیص درته معلوم وي. کېدای شي دغسې د اورېدونکي پاملرنه راواړوئ او داسې کار وکړئ چې هغه له تاسې سره په یو کار کې شریک شي.»

زما دغه عبارت: «په وینا کې د اورېدونکي ګډون» خوښېږي. دغه عبارت ددې شېر کې د پوهېدنې کلي ده، که چېرې غواړئ د مخاطب له ګډون څخه برخمن شئ، مخکې تر مخکې دا حق هغه ته ورکړئ.

پنځم – خپل ځان له اورېدونکي سره په یوه لیکه کې ودروئ:

څرګنده ده چې د ویناوال او اورېدونکي ترمنځ په اړیکه کې هېڅ شی د ملګرتیا ځای نه شي نیولی. وینسنت پیل یو ځل خپل یو همکار ته، چې د وینا کولو په وخت کې یې نه شول کولی د اورېدونکي پام ځانته راواړوي ډېر ښه نصیحت وکړ. هغه سړي له ډاکټر پیل څخه وپوښتل د هغه احساس د هغو مراسمو په اړه، چې د هرې یکشنبې په سهار پکې ونډه اخلي، څه دی؟

ایا هغه یې خوښېږي؟ ایا زړه یې غواړي له نورو سره مرسته وکړي؟ ایا هغوی هوښیار ګڼي؟ ډاکټر پیل ځواب ورکړ تراوسه داسې نه دي شوي چې د خطابې ستیج ته پورته شم. مګر دا چې له هغو ښځو او نارینه وو سره. چې دی غواړي د مینې او محبت په ډک زړه احساس ورسره مخامخ شي یو اورېدونکی ډېر ژر په دې پوهېږي چې د ویناوال ذهنیت دده او هغه ټولي په اړه څه دی، چې غواړي خبرې ورته وکړي په واقعیت کې ددې لپاره چې ویناوال وکولی شي خپل ځان اورېدونکو ته ګران کړي. یوه غوره لاره داده چې خپل ځان د هغو په لیکه او پوړ کې ودروي او موند اس. سکی. چې وروسته بیا د مین ولایت سناتور شو، کله چې په بوستون کې یې د فورنسیک د ټولنې غړیو ته خبرې کولې، دا ټکی یې په پام کې و. ویې ویل

نن ورځ سهار په ډېر شک او تردید خپلې خبرې پیلوم، ځکه لومړی دا پوهېږم چې د اورېدونکو په منځ کې د حرفه یي وړتیاوو لرونکي ډېر دي او زما ډېر لږ استعداد به په ډېرې ستونزې سره وکړای شي ستاسې حکیمانه پوښتنو انتقادي کتنې او نظر ته ځواب ووایي

دویم دا چې همدا اوس سهار مهال دی او په دغسې وخت کې رښتیا هم ډېره ستونزمنه ده چې وکړای شم په اغېزمنه توګه چمتووالی ولرم او که چېرې ونه کړای شم بریالی شم. دغه موضوع ده چې ټاکلې مې ده او هغه داده. ((لا اوس هم هغه اغېزه چې د خلکو د خدمتګار په نوم او عنوان زما د کسب او حرفې په اړه لرلې ده)) تر هغه وخته چې زه له سیاسي نظره فعال یم، ددې احتمال شته چې د مؤسسانو د مجلس د غړیو ترمنځ په دې هکله د عقیدې کلک اختلاف موجود وي چې دغه اغېزه ښه ده یا بده. ددې ځان په ناڅاپي توګه د یو سیند په غاړه ویني او نه پوهېږي چې نېش وهل له کومه ځایه پیل کړي.))

سناتور ماسکي خپلو خبرو ته دوام ورکړ هغه تر دې وخته په دې توانېدلی و . چې د خپلو اورېدونکو حواس راټول کړي. الدايي ای استيونسون هم د ميشګان په پوهنتون کې د وينا کولو په پيل کې ځان له خپلو اورېدونکو سره په يوې ليکه او رديف کې واقع کړ . ويې ويل

«په دغسې وختونو کې د پوهې د کمښت احساس ماته د ساموئل باټلر خبره رايادوي. هغه هله دا خبره وکړه چې ورڅخه يې وغوښتل دا ووايي چې له خپل ژوند څخه يې څنګه ډېره ښه استفاده کړې ده. زما په ګومان يې ځواب دا و. زه ان تر دې نه پوهېږم چې زه همدا احساس د وروسته شلو دقيقو لپاره لرم.»

د اورېدونکي د غوسې او قهر راولاړولو لپاره ډېره غوره او ډاډمنه لاره داده چې هغه په دې وپوهوئ چې له هغه څخه ځان لوړ ګڼي. په دغسې حالت کې ځانته نندارېزه ښه ورکوئ او ستاسې هر حرکت د وياړ ، غرور او خپل ځان لوړ ليدلو څرګندويي کوي

په وينا کولو کې ډېره کوچنۍ لافه او يا باټې وهل وژونکي دي په بله وينا تواضع او کميني . خير غوښتنه او باور له ځانه سره راوړي کولی شو کمينه او متواضع واوسو . مګر د عذر او ښبني غوښتونکو وګړو ښه او حالت بايد غوره نه کړو. اورېدونکي چې کله ستاسې له ژبې واوري چې پخپلې بې ځواکۍ او ناتوانۍ اعتراف کوئ . تاسې ته به درناوی وکړي. خو په دې شرط چې دا څرګنده کړئ چې ربښتيا هم ددې قصد او هوډ لرئ چې خپلې وروستۍ هلې ځلې وکړئ

د امريکا تلويزيون د نړۍ يوه د سيالی . شورو ځوږ او های هوی نړۍ ده او د ننداروپه هره برخه کې ډېر په زړه پورې پروګرامونه په کلکه يو له بل سره سيالي کوي ، يو له هغو کسانو څخه ، چې په دې بريالی شوی ، چې هر کال د لومړنيو په ليکه کې وي ، ادسوليوان دی ، چې د تلويزيوني کار له نظره حرفه يي او مسلکي نه دی ، بلکې اصلاً يو مطبوعاتي دی. هغه په

تلويزيون کې په لنډو سياليو کې اماتور دي او تل پر خلکو ګرانښت لري. ځکه چې هغه همدا تصميم لري چې له اماتور څخه پرته بل څه نه وي که يو بل څوک د هغه پر ځای وای او دا فطري استعدادونه يې نه درلودای او دده په شان سلوک او رفتار يې کولای، ډېر حرکتونه به يې د دوربين په وړاندې کمزوري ښکارېدل. هغه زنه په لاس کې نيسي، اوږې راټولوي، د خپلې نيکتهايي غوټه کلکوي او ژبه يې هم بنده بنده کېږي، مګر دا د سوليوان لپاره څه ستونزې او مشکلات نه دي. په هره تنداريزه برخه کې لږ تر لږه يو پانتوميم با استعداده هنرمند ته بلنه ورکوي، چې د هغه د خبرو او حرکتونو تقليد او پيروي وکړي او عيبونه يې له مبالغې څخه په ډکه بڼه څرګند کړي کله چې دغه لوبغاړی د هغه اداء تمثيلوي نور وريورې خاندي. هغه له دغه انتقاد څخه ښه هرکلی کوي او ليدونکي ددې خصلت په خاطر هغه خوښوي. ليدونکي ښه خلق، کميني او تواضع ښه ګڼي او له لافو يا باټې وهلو او مبالغه کولو څخه بېزاره دي

هنري ودانلي توماس پخپل کتاب ((د ديني لارښوونکو ژوندي ژوندليکونه)) کې د کنفوسيوس په هکله ليکي: ((هغه هېڅکله دا هڅه نه کوله چې خلک د خپلې زياتې پوهې له مخې هک پک او ګيج کړي. د هغه يوازينۍ هڅه دا وه چې په بشپړې همفکرۍ او همدلۍ سره د هغوی ذهن روښانه کړي.)) موږ هم که وکړای شو دغه همدلي، ملګرتيا په خپل ځان کې رامنځته او پياوړې کړو، د خپلو اورېدونکو د زړونو کلي مو موندلې ده

ددې برخې لنډيز:

ددې په ښودلو سره چې د څه شي په هکله خبرې کوئ، خپله پېښه بصري او تنداريزه کړئ:

لـه هغـو اشـنا او څر ګنـدو کلمـو څخـه کـار واخلـئ چـې انځـور او تصـویر رامنځته کوي

پنځم څپرکی: وینا کولو ته روح ور وبښئ

۱ هغه موضوعات وټاکئ چې ورسره منـ[illegible] ئ

۲ کله چې د یوې موضوع په اړه خبرې [illegible] ـ هغې په هکله خپل احساس په بشپړه توګه اورېدونکي ته بیان کړئ.

۳ په صداقت او رښتینولۍ عمل وکړئ.

شپږم څپرکی له اورېدونکي سره خپله موضوع ترمنځ کېږدئ:

۱ د خپلو اورېدونکو د علاقې او ذوق په اړه خبرې وکړئ.

۲ په صمیمیت او صداقت سره قدرداني وکړئ.

۳ له اورېدونکي سره یو زړه شئ.

۴ اورېدونکي په خپلو خبرو کې شریک کړئ

۵ خپل ځان له اورېدونکي سره په یوه لیکه او ردیف کې واقع کړئ

دریمه برخه

له مخکې څخه برابرې شوې ویناوې او في البدیهه ویناوې

دادی غواړو د وینا کولو د دوو طریقو په اړه لږ.ې مفصلې خبرې وکړو مخکې له مخکې برابره شوې وینا او فی البدیهه یا سملاسي وینا. ددې کتاب درې څپرکي هڅوونکي او ترغیبوونکې وینا په هکله معلوماتو او خاصو ټکیو ته ځانګړې شوي دي. یو څپرکی د فی البدیهه وینا په هکله دی، چې له زده کوونکو ټکیو او معلوماتو څخه ډکه ده. دواړه ډوله ویناوې هغه وخت بریالۍ وي چې ویناوال منظم او مرتب ذهن ولري او په دې پوه شي چې د وینا موخه او غرض یې څه دی.

اووم څپرکی

د يو کار د ترسره کولو هڅوني يا ترغيب لپاره وينا کول

يو مشهور انګليسي مذهبي لارښود د لومړۍ نړيوالې جګړې په اوږدو کې د اپټون په پوځي مرکز کې د سرتېرو يوې ډلې ته خبرې کولې دغه سرتېري خپلو سنګرونو ته ورل کېدل او په سلو کې د هغوی ډېر لږ په دې پوهېدل چې ولې هغه ځای ته لېږل کېږي

زه په دې موضوع ډېر ښه پوهېږم چې له هغوی څخه مې وپوښتل ښاغلي مذهبي مبلغ او واعظ له دغو خلکو سره د «نړيوالو مناسباتو» او د خدای تر اسمان لاندې د صرب د خلکو حقوقو په اړه خبرې وکړې د هغوی نيمايي هم په دې نه پوهېدل چې «صرب» د يو ښار نوم دی يا د يوې

ناروغۍ نوم. د داخلېدو دروازو مخې ته یې ساتونکي کېنولي وو. تر څو سرتېري ونه کړای شي د وینا کولو په جریان کې له صالون څخه بهر ووځي
هغه که د کهکشانونو او د وریځو د فرضیو په اړه هم خبرې کولای. موضوع همدومره بې معنا کېدله زه په هېڅ وجه نه غواړم چې د مذهبي لاربښود مقام او منزلت ټیټ وښایم هغه په تمامه معنا له زده کړو څخه برخمن و او که احتمالاً یې د کلیسا غړیو ته خبرې کولې، نو بریالی به و. ولې د سرتېرو په وړاندې یې ماتې وخوړه او ډېره بده ماته. دا ولې؟ ځکه چې هغه په دقیقه توګه په دې نه پوهېده چې ولې غواړي هغوی ته خبرې وکړي او د خپلې وینا له موضوع او هدف څخه یې په ذهن کې هېڅ تصور نه درلود
کله چې موږ د وینا کولو د موخې او هدف په هکله خبرې کوو. واقعاً غواړو څه ووایو؟ خبرې مو دادي
هره وینا چې پرته ددې په پام کې نیولو سره چې ایا ویناوال دا تشخیص کړي یا یې نه کړي، چې یو له دغو موخو او هدفونو څخه په پام کې لري
۱. د یو کار د سرته رسولو لپاره د اورېدونکي هڅونه او ترغیب
۲. معلومات ورکول یا رسول
۳. تر اغېز لاندې راوستل او متقاعد کول.
۴. بوختیا او د هغو وخت ښه تېرول
اجازه راکړئ چې دا هر یو د ابراهام لینکلن د وینا کولو له لارې او طریقې څخه د دقیقو مثالونو په راوړلو سره توضیح کړو
داسې کسان ډېر کم دي. چې هغوی په دې پوهېږي لینکلن یو ځل داسې وسیله طرحه او اختراع کړه. چې په هغې سره کېدای شو هغه بېړۍ چې په خټو کې نښتې وي، له خټو یا نورو موانعو او خنډونو څخه رابهر کړي هغه د خپل کار د دفتر ترڅنګ په یوه کار ځای کې د میخانیک په توګه هم کار

کاوه، چې د پام او نظر وړ موډل جوړ کړي. کله چې به یې دوستان د کار دفتر ته راغلل. چې د هغه د موډل ننداره وکړي، هغه هڅکله له دې څخه نه ستړی کېده چې د خپل موډل په اړه لازمې څرګندونې وکړي. ځکه چې د هغه هوډ او اراده د دقیقو او ژورو معلوماتو ورکول وو

کله چې هغه په ګتیسبورګ کې خپله تلپاتې وینا وکړه، کله چې یې خپله لومړنۍ او دویمه تونده خبره خپلو مخالفینو ته په خطاب کې وکړه. کله چې هنري کلي مړ شو او لینکلن د هغه په مرثیه کې خبرې وکړې، تل او هر چېرې. د لینکلن اصلي موخه او هدف پر اورېدونکو اغېزه او د هغوی متقاعدول وو

په خبرو کې یې منصفه هیئات ته په خطاب کې هڅه کوله چې د هغوی مساعد نظر راجلب کړي او پخپلو سیاسي ویناګانو کې به یې تل هڅه کوله چې رای ترلاسه کړي په دغسې موقعو کې د هغه موخه او هدف د کارونو سرته رسول وو

اولسمشرۍ (جمهوري ریاست) ته له ټاکل کېدو څخه دوه کاله د مخه یې د اختراعاتو په اړه وینا وکړه. د هغه هدف هغه وخت سرګرمي او د وخت ښه تېرول وو په دې کې د هغه هدف همدا و مګر په ترسره کولو یې بریالی نه شو په هغو ورځو کې د یو ویناوال په توګه د هغه حالت واقعاً ناهیلي کوونکی و او ان دا چې یو تن هم دې ته چمتو نه و چې په مینه او علاقمندۍ راشي او د هغه خبرې واوري

خو د هغه ویناګانې په نورو برخو کې ډېرې بریالۍ او د انساني یا بشري علومو د ارزښتناکو اثارو له ډلې څخه دي. دا ولې؟ ځکه چې دې ډول مواردو کې هغه د وینا کولو په هدف او موخه او لارو چارو ښه پوهېده

ډېر ویناوال نه شي کولی خپل منظور او مقصد د هغو اورېدونکو له منظور او مقصد سره. چې ده ته راټول شوي دي. هم لوري کړي. په همدې دلیل

ټول هغه ځای او موخې ته نه شي رسولی، مایوس او ناهیلي کېږي د بېلګې په ډول یو ځل د متحده ایالاتو د کانګرس یو غړی مجبور شو چې په نیویارک کې د خطابې له ځای څخه د اورېدونکو له ریشخند سره راښکته شي ځکه هغه په ناخبره، ولې په ناپوهۍ سره په دې هم نه پوهېده چې په دغسې غونډو کې باید معلوماتي وینا وکړي

خلکو نه غوښتل چې څوک ورته درس ورکړي هغوی غوښتل چې وخت یې ښه تېر او سرګرم شي. یوه دقیقه یې په ډېرې حوصلې او ادب سره د هغه خبرو ته غوږ کېښود یو په څلورمه (یو ربع) لا نه وه تېره شوې چې په دې هیله شول چې وینا ژر تر ژره پای ته ورسېږي، خو داسې ونه شول

هغه په یوه ساه خبرې کولې، خو خلک زړه تنګي شول. حاضرینو نوره د اورېدلو حوصله نه درلوده. یو ټوکمار او مسخره کوونکی پورته شو او د (هورا) غږ یې وکړ نورو هم ځانته وخت غنیمت وګاڼه او دا کار یې وکړ. په یوه دقیقه کې کابو زرو تنو همدا غږ کاوه او چیغې یې وهلې ویناوال، چې اصلاً یې د خپلو مخاطبانو د روحیې د ارزیابۍ ځواک او توان نه درلود. په غوسه شو، خو خبرې یې قطع نه کړې همدې کار اورېدونکي نور هم په غوسه کړل. معلومه وه چې یوه لویه جګړه او مقابله په مخکې وه د هغوی بې صبري زیاته شوه او هڅه یې وکړه چې هغه غلی کړي. د خلکو غږونه نور هم پسې لوړ او لا پسې لوړ شول، تر دې چې نور نو خلکو د ویناوال غږ نه اورېده، نو هغه هم اړ شو چې خپل ځان مات وګڼي او له ډېره شرمه صحنه پرېږدي

ددې مثال ګټه څه ده؟ د خپلې وینا موضوع د اورېدونکو د موقعیت او وخت سره متناسبه وټاکئ که د کانګرس غړی له مخکې څخه پوهېدلای چې خلک د ټاکنو د سیالۍ غونډې ته راغلي دي او د معلوماتو له ترلاسه کولو سره مینه او علاقه نه لري، له دې شرمېدلي حالت سره به هېڅ کله نه

مخامخېږده وروسته له هغه چې مو د وينا او مخاطب موقعيت او غونډې ته د خلکو د راټولېدو علت ارزيابي کړ، يو له هغو هدفونو څخه، چې دمخه مو يادونه وکړه، وټاکئ

ددې لپاره چې تاسې ته مو د وينا د جوړښت لپاره لازمې لارښوونې وړاندې کړې وي دا ټول څپرکی مو د لومړي هدف او وروستني درې څپرکي مو د نورو موخو او هدفونو لپاره ځانګړي کړي دي. هر يو له دې هدفونو څخه خپله ځانګړې طرحه او د بيانولو لارې چارې غواړي او خپلې ستونزې، موانع او خنډونه لري. راځئ لومړی هغه ډول، چې کار او عمل ته د اورېدونکي هڅونه ده، تشريح کړو

ايا د قوماندې ورکولو داسې يو ډول شته چې موږ وکړای شو د خپل نظر وړ مواد په داسې بڼه برابر او سازماندهي کړو، چې اورېدونکي د يو کار سرته رسولو ته اړ کړو؟ او يا دا کار يوازې د وهلو او خوړلو تاکتيکونه ترلاسه کول او زده کول دي؟

په ياد مې راځي، چې يو ځل د ډېرشمو کلونو په شاوخوا کې چې موږ خپل نوي ټولګي په ټول هېواد کې پرانيستي وو، دا موضوع مې له همکارانو سره ترمنځ کېښوده. زموږ د ټولګيو د زده کوونکو د شمېر د زياتوالي له امله زموږ هر زده کوونکي له دوو دقيقو څخه زيات د خبرو کولو وخت نه درلود. په دغسې لنډ تنګ وخت کې به هر ويناوال تصميم نيوه، چې مخاطب سرګرم او بوخت وساتي او هغه ته پوره معلومات ورسوي. خو په دې نه بريالي کېده. خو کله چې د هغه اراده او موخه د مخاطب يو کار ته هڅول وو. موضوع توپير کاوه

دغسې د وينا. سريزې. متن او نتيجه اخيستنې ته. چې له وخته رواج وه. اړتيا نه درلوده. د يوې دقيقه يي وينا لپاره موږ يو چټک او څرګند روش

او طریقې ته اړتیا درلوده، چې وکړای شو په دې لنډ تنګ وخت کې خپل اوریدونکي یوې کړنې او عمل ته چمتو کړو

هغه غونډې چې په شیکاګو، لاس انجلس او نیویارک کې مو جوړې کړې، زموږ زیاتره ښوونکي په ډېرو معتبرو پوهنتونونو کې د خطابې د څانګو استادان وو، چې موږ له هغوی څخه مرسته وغوښتله نور ښوونکي داسې وګړي وو چې په اجرائیوي برخو کې یې مهمې دندې او مسوولیتونه په غاړه لرل. ځینو لکه د تبلیغاتو په څېر مخ پر ودې او انکشافي برخو کې کار کاوه ددغسې فکري زمینو او لارو چارو په واک کې لرلو سره په دې هیله وو چې وکړای شو د وینا کولو لپاره نوې طرحې او سازماندهي رامنځته . لوړ پوړ او بریا ترلاسه کړو. چې دا په عین حال کې پر مخاطب باندې د اغېز کولو منطقي روش او طریقه ده او په رواني یا روحي لحاظ هم اړتیاوې پوره کوي

موږ نهیلي نه شوو، د هغو بحثونو له منځ څخه د یوې وینا له جوړښت څه یو حیرانوونکی فرمول ترلاسه شو. له هغې ورځې څخه راهیسې له هغه فرمول څخه موږ د درس په ټولګیو کې کار اخلو. هغه معجزه او حیرانوونکی فرمول څه دی؟ ډېر ساده او اسانه دی. خپله وینا د خپلې تجربې له مخې په دقیقو معلوماتو. یعنې هغه پېښه چې تصویري او تجسمي بڼه ستاسې اصلي نظر موږ ته راولېږدوي، شروع کړئ. موږ ته معلومات راکړئ. نو په دقیقو عبارتونو مو خپل د نظر وړ ټکي موږ ته ووایئ او په دقیقه توګه هغه څه څرګند کړئ چې زړه مو غواړي. مخاطب مو باید څه وکړي او درېیم دا چې دلیلونه مو بیان کړئ. یعنې په پوره توګه یې روښانه کړئ چې اوریدونکي به ستاسې د کړنلارو په کارولو سره څه ګټه وکړي.

دغه فرمول د ژوند کولو په درد هم خوري. وینا کوونکي دا طاقت نه لري چې د زیات وخت لپاره یوه مفصله سریزه توضیح او بیان کړي. اورېدونکي هم هغه وګړي دي چې په مغزو کې یې سل سوداوې او خبرې ګرځي. دا یې تل زړه غواړي چې ویناوال ورته پاکې او سپینې خبرې وکړي. هغوی له ژورنالیستي هنر او ادبیاتو سره عادت دي چې هر څه ژولې او هغوی ته چمتو او برابر کړي وړاندې کوي. هغوی عادت شوي چې د سړ کونو ترافیکي معلومات چې د چلونې په وخت کې ویني په ډېره لنډه او روښانه توګه په پیاوړو عبارتونو دوی ته خپل پیغام رسوي او لېږدوي او همدا حکایت له تلویزیون، مجلو او ورځپاڼو سره هم لري. په دې پیغامونو کې پر هره کلمه فکر شوی دی او ان دا چې یو ټکی یې هم بې ځایه نه ځي. له دغه حیرانوونکي او معجزه کوونکي فرمول څخه په کار اخیستنې سره کولی شئ ډاډه اوسئ چې د وګړو پام مو را اړولی او هغه مو د خپل پیغام اصلي ټکي باندې متمرکز کړی دی.

په تاکید سره پر تاسې ټینګار کوم چې هېڅکله خپله وینا په داسې کلمو مه پیلوئ. لکه «وخت مې نه درلود چې دا وینا مې په ډېره ښه توګه برابره کړې وای»، یا د غونډې مشر او رئیس له ما څخه وغوښتل په دې هکله خبرې وکړم او زه نه پوهېږم چې ولې یې ددې کار لپاره زه ټاکلی یم. اورېدونکي ستاسې له عذرونو او تصنعي بهانو سره هېڅ مینه او علاقه نه لري، هغوی له تاسې څخه عمل غواړي، په معجزه کوونکي فرمول سره هغوی ته له هماغه پیل څخه د عمل کولو درس ورکړئ.

دا فرمول د لنډو ویناوو لپاره ډېر ګټور دی، تاسې خپل اورېدونکي د خپلې کیسې اورېدو ته جذبوئ، مګر د دوه درې دقیقو لنډو خبرو په پای کې اصلي ټکی هغه ته نه وایئ. په هغو مواردو کې چې باید له مخاطب څخه غوښتنه او تقاضا وشي، د بریالیتوب لپاره له دې کار څخه ډډه نه شي

کېدای. هغه ویناوال چې نه غواړي مخاطب، چې جیبونه یې په هر دلیل چې وي، هر څومره که هغه دلیل ارزښتمن هم وي ولټوي ددې ډول جملو په تکرارولو «مېرمنو او ښاغلیو زه دلته راغلی یم له تاسې هر یو څخه پنځه پنځه ډالره راټول کړم» روښانه نتیجې او پایلې ته نه رسېږي. ډاډه اوسئ په دغسې حالت کې د وتلو دروازو مخې ته ګڼه ګونه او تېل جوړېږي که چېرې د وړ کتون له روغتون څخه د خپلې لیدنې کتنې خبره وکړئ او وکولی شئ په هنرمندانه ډول ووایئ چې هغوی مرستې ته ډېره اړتیا لري. مثلاً په لرې پراته روغتون کې یو ماشوم نه شي کولی د پیسو د نشتوالي له امله جراحي عملیات وکړي او ځان یې هم په خطر کې دی. ډاډه اوسئ چې په دې ډول به مو د خپلو مخاطبانو پوره پاملرنه ځانته راړولې وي

له دغې کیسې څخه، چې مو ورڅخه د مثال او بېلګې په توګه یادونه وکړه. داسې یوه وسیله ده چې په اورېدونکي کې ستاسې له غوښتنې سره سم هغوی عمل ته هڅوي وګورئ لانداستو څه ډول وکړای شول د کوچنیانو مرستې ته د خپلو مخاطبانو د پام راړولو لپاره له دې لارې چارې څخه استفاده وکړي

دعا کوم چې بیا هېڅکله دې ته اړ نه شم چې داسې کار وکړم. ایا له دې څخه بل ناوړه وضعیت او حالت شته. چې ووینئ د یو ماشوم ساه او ځان یوې دانې موميلئ ته بند وي؟ هیله لرم چې تاسې هېڅکله په دغسې یو حالت کې واقع نه شئ، ځکه چې بیا به نو ناچار یاست. چې د هغې په خاطر تر ابده خواشیني وکړئ که هغه د جون په ورځ. کله چې خوشه یې بمب د کارګرو د استوګنځي په سیمه کې وچاودېد. که غبرونه مو یې اورېدلي او په سترګو مو لیدلي واي. زما په څېر به ناچار شوي واست چې یوه قوتۍ موميلي ورته پرېږدئ اوس نو تاسې زما په حال پوهېږئ کله چې غوښتل مې د قوتۍ سر بېرته کړم. او په لسګونو د خیرنو لباسونو لرونکي هلکانو مې

په لباسونو پورې ځان ځوړند کړ. میندو چې نوي زېږولي ماشومان یې په غېږ کې وو. ماشومان یې ټېل وهل او لاسونه یې اوږدول. هغوی خپل نوي زېږېدلي ماشومان زما خواته نیول. خپل کوچني لاسونه یې، چې یوازې پوستکي او هډوکي وو. په ډېره عاجزانه بڼه زما خواته را اوږده شوي وو. هڅه مې کوله چې د مومپلیو دانه دانه وشمېرم

په هغه حالت کې ټولو په قهر او غوسه نږدې وه چې ما له پښو ونیسي او پر ځمکه مې راوغورځوي یوازې په سلګونو لاسونه. چې ګدایي یې کوله. پر ما رابښخ وو. ناهیلي وو او ټولو په ډېر افسوس سره لاسونه مروړل شاوخوا مې له دې لاسونو پرته بل څه نه لیدل

یو مومپلی دلته. بل هلته شپېږ دانې مومپلي مې له لاسونو څخه وغورځېدل. بیا نوزما پر پښو د کوچنیو هلکانو وحشیانه بریدونه پیل شول. بیا نو هغه مومپلي یو دلته او بل هلته دانه دانه پرېوتل. په سلګونو د هیلو او امېدونو ډک لاسونه راوغځېدل او سترګو په ډېرې هیلې راته کتل. نهیلی هلته ولاړ وم او یوه تشه ابي قوتی مې په لاس کې وه. هو کې! هیله من یم چې دغسې حالت هېڅکله پر تاسې رانه شي

له معجزه لرونکي فرمول سره کېدای شي په اداري لیکونو کار کوونکو او کارګرانو ته د دستورونو او احکامو په صادرولو کې هم کار واخلو. میندې کولی شي د خپلو ماشومانو په هڅولو او راپاڅولو کې له هغې څخه ګټه واخلي او هلکان کولی شي کله چې له خپلو میندو او پلرونو څخه څه امتیاز غواړي، هغه وکاروي تاسو به متوجه شئ چې دا فرمول به ستاسې په ورځني ژوند کې نورو ته ستاسې د نظریاتو د لېږدونې (انتقال) لپاره یوه غوره اروا پوهنیزه وسیله وي، ان دا چې په تبلیغاتو کې هم هره ورځ له معجزه لرونکي فرمول څخه کار اخلي.

د راډیو تلویزیون د اعلانونو او خپرونو لپاره هم له همدې فرمول څخه کار اخلي په عمل کې یو ویاند د یو چا له تجربې څخه ووېل: موټر یې د

شپې په وخت چپه شوی و او وروسته له هغې چې د پېښې دقیق انځور یې وړاندې کړ، څرګنده یې کړه چې که چېرې همېشنی بطري یې په واک کې نه درلوده او نه یې شول کولی چې څراغ روښانه کړي. چې نور د رانسکورېدو له ځای څخه خبر شي، ځان یې روغ نه شو وړلی. بیا هم اصلي مطلب ته ولاړ او ویې ویل:

«دایمي بطري واخلئ، چې له دغسې پېښو څخه وژغورل شئ.»

دغسې کیسې ددې ډول بطریو په تولیدوونکو کمپنیو کې ډېرې اورېدلې شو. نه پوهېږم دغه کمپنۍ به په دې ډول تبلیغاتو وکړای شي چې څومره بطرۍ وپلوري. خو په دې باندې په ډاډ سره پوهېږم چې معجزه لرونکي فرمول د هغه څه د وړاندې کولو لپاره یوه اغېزمنه وسیله ده. چې تاسې یې له اورېدونکي څخه هیله لرئ، چې باید ترسره یې کړي او یا ورڅخه ډډه وکړي. راځئ چې ګام پر ګام مخ پر وړاندې ولاړ شو

دا ستاسې د وېنا کولو هغه برخه ده چې ستاسې ډېر وخت نیسي. په دې برخه کې تاسې د هغو تجربو په هکله خبرې کوئ. چې تاسې ته یې یو ستر او مهم درس درکړی دی. اروا‌پوهان په دې عقیده لري چې موږ له دوو لارو څخه شیان زده کوو، یو د مشق او تمرین له لارې، چې په هغو کې د پېښو مجموعه زموږ د سلوک د بدلون سبب ګرځي او دویم د اغېز کولو په قانون. چې په هغې سره یوه پېښه په ځانګړې توګه زموږ په سلوک کې بدلون راولي. موږ ټولو دا ډول غیر عادي تجربې لرلي او د هغو پلټنو ته ډېره اړتیا هم نه لرو. زموږ سلوک هم تر زیاتې اندازې ددغه ډول تجربو لاس ته راوړنې دي. ددې پېښو په بیا رغونې سره کولی شو هغه پر نورو د اغېز کولو یوه وسیله وګرځوو، دا کار کولی شو، ځکه چې انسانان کلمو ته هم هماغسې ځواب ورکوي لکه واقعي پېښو او اتفاقاتو ته، نو په همدې اساس د خپلو تجربو او مثالونو په بیا رغونه کې باید هغه داسې تصویر او انځور کړو،

چې ستاسې پر اورېدونکي هماغه اغېزه وکړي چې په اصل کې يې پر تاسې کړې ده دغه مسئله تاسې دې ته اړ کوي. چې خپله تجربه په څرګنده، لنډه او ننداريزه بڼه وړاندې کړئ. ترڅو د حاضرينو پام ستاسې خواته راوګرځي او هغوی ستاسې په مينه والو اورېدونکو تبديل شي څو وړانديزونه کوم. چې ستاسې وينا به څرګنده، لنډه او معنا لرونکي کړي

لومړی- خپل مثال پر يوې شخصي تجربې بناء کړئ

هغه مثال او بېلګه چې وړاندې کوئ يې هغه وخت به قوي او پياوړې اغېزه وکړي چې د هغې پېښې پر بنسټ نقل شي. چې ستاسې پر خپل ژوند يې ژوره اغېزه کړې وي بنايي دا پېښه له څو دقيقو څخه زياته اوږده شوې نه وي. ولې په همدې لږ وخت کې يې تاسې ته داسې درسونه زده کړي وي، چې هېڅ وخت يې بيا نه شئ هېرولی

همدا څو وخته د مخه زما د ټولګيو يوه زده کوونکي له خپلې هولناکې او ډارونکې تجربې څخه ووېل او له هغو شېبو څخه يې خبرې وکړې چې بېړۍ يې رانسکوره شوه. هغه له ناچارۍ د بېړۍ د رانسکورېدو له ځای څخه تر غاړې پورې په لامبو وهلو ولاړ زه په دې ډاډه يم که د هغه ټول اورېدونکي له داسې شرايطو سره مخامخ شوي وای دغسې به د هغه خبرو تر اغېزې لاندې راغلي وو، چې ټول به د هغه د بېړۍ شاوخوا راټول شوي چې له هغه سره يې مرسته کړې وای.

د زده کوونکو له دردناکو تجربو څخه مې يو بل مثال مې هم په ياد راځي، چې د يو هلک او د چمن د اړولو ماشين د چپه کېدو په هکله يې خبرې کولې، هغې پېښې زما پر ذهن دومره ژوره اغېزه وکړه چې له هغې

څخه راوروسته چې کله هم هلکان زما د چمن اړولو ماشین خواته رانږدې کېږي، په کلکه يې څارنه کوم

زموږ ځينې استادان داسې د هغو خبرو تر اغېزې لاندې راغلل، چې پخپلو ټولګيو کې يې اورېدلې وي، نو سمدلاسه يې تصميم ونيو. چې دې ته ورتـه پېښو مخه ونيسي، چې د هغو د کور شاوخوا پېښېدلې. يوه اور وژونکې وسيله په پخلنځي (اشپز خانه) کې تر لاس لاندې ځای کې نصب کړه، څرنګه چې يو لـه زده کوونکو څخه يوه غمناکه پېښه په ټولګي کې کيسه کړې وه چې هغه د پخلي له نغري څخه پيل شوې وه .يوه بل د ټولو زهرناکو بوتلونو پر سر چسپونه ولګول او هغه يې لـه ماشومانو څخه لرې په ګوښه ځای کې کېښودل. ځکه چې يـو زده کـوونکي د بې احتياطه پلار او مور د پېښې کيسه په ټولګي کې وکړه. يوه ورځ متوجه شول چې زوی يې په کور کې نه شته. کله چې يې لټون وکړ هغه يې په تشناب کې په داسې حال کې پيدا کړ چې يو زهرناک وژونکې بوتل يې په لاس کې کلک نيولی و

هغې شخصي تجربې چې تاسې ته يې ستر درس درکړی دی. نو هغه بـه هېڅکله هېرې نه کړئ. ستاسې د خبرو لپاره به ډېره غوره پيلامه وي ددغه ډول تجربو په وړاندې کولو سره کولی شئ خپل اورېدونکي عمل تـه وهڅوئ. که چېرې وکړای شئ تجربه پـه اغېزناکه توګه وړاندې کړئ. هغوی به باور وکړي چې دغسې مسئله بـه هغـوی تـه هم پېښـه شي او پـه نتيجه کې به ستاسې نصيحت تـه ښـه غوږ ونيسي او هغـه څـه چې غواړئ ترسره به يې کړي

خبرې مو د خپلې تجربې پر جزئياتو پيل کړئ:

يو له هغو دلايلو څخـه چې بايـد خپلې خبرې د خپلې يـوې تجربې پـه يادولو سره پيل کړئ دادی، چې پـه دې لاره او طريقـه کولی شئ د خپـل اورېدونکي پام خپلې خواتـه راواړوئ. ځينې ويناوال هماغـه د وينا لـه پيل

څخه نه شي کولی چې د اورېدونکي پام او توجه راجلب کړي. څکه چې د هغه د خبرو پیلامه یو موټی تکراري او کلیشه یي جملې وي. چې همیشنی عذر غوښتنه پکې نغښتې وي او د اورېدونکي لپاره نورڅه نه لري

څوک چې وايي. زه د يوې غونډې او ډېرو خلکو پر وړاندې د وينا کولو عادت نه لرم. په واقعيت کې يې د خپل اورېدونکي توهين او سپکاوی کړی دی. ولې د وينا کولو نورې زړې او له کاره لوېدلې لارې چارې هم په همدغه اندازه د اورېدونکو د پام را اړولو لپاره کمزورې او بې معنا دي د يوې ځانګړې موضوع د ټاکنې د لارې چارې او طريقې په باره کې د جزئياتو يادونه اورېدونکي دې پايلې ته رسوي چې تاسې د وينا کولو لپاره پوره چمتووالی نه لرئ په هر حال هغوی ژر يا لږ وروسته دا ټکی مومئ که چېرې د خپلې وينا د موضوع عنوان د خطابې په بڼه راوړئ بيا مو هم يوه داسې لاره او طريقه خپله کړې ده. چې اورېدونکي مو عمل ته نه هڅېږي د مجلو او ورځپاڼو څرګنده او ځېکه طريقه خپل سرمشق وګرځوئ او په ډېرې چټکۍ سره په کيسو او مثالونو پسې ولاړ شئ. تر څو وکړای شئ د خپلو اورېدونکو پام او توجه سمدلاسه راواړوئ. په دې ځای کې څو جملې چې ويناوالو پر هغو باندې خپلې ويناوې پيل کړې دي، راوړم.

((په ۱۹۴۲م کال کې مې يو ځل سترګې وغړولې او ومې ليدل چې د روغتون په بستر کې يم)) ((پرون سهار د چايو او ډوډۍ پر مېز مې د ژوند ملګرې راته قهوه اچوله. چې...)) ((په تېر جنوري کې مې د جټ ۱۴۲ توپان په شان ډريوري کوله. چې...)) ((زما د دفتر دروازه بېرته شوه او زموږ پخوانی رئيس چارلي وان يو ناڅاپه راننووت))((د سيند ګوټي په منځ کې مې کبان نيول ومې ليدل چې يوه بېړۍ په ډېرې چټکۍ سره زما خواته راروانه ده.))

که خپلې خبرې په داسې جمله پیل کړئ چې له دې لاندې پوښتنو څخه د یوې ځواب وي چا؟ څه وخت؟ چېرته؟ څه؟ څه ډول یا ولې؟
دا له اورېدونکي سره د اړیکو ټینګولو او پیام رااړولو یوه ډېره لرغوني وسیله ده. چې تاسو کارولې ده او هم دا د پوهېدنې غوره وسیله ده «یو و. یو نه و»، «وه. نه وه»، داسې معجزه ناکې کلمې دي چې د ماشوم د تخیل د ښار دروازه پرانیزي په همدې سلوک او چار چلند سره کولی شئ په خپلو لومړنیو کلمو سره د خپلو اورېدونکو پام راواړوئ

خپله کیسه په هغې پورې اړوندو جزئیاتو ډکه کړئ:

جزئیات پخپله په زړه پورې نه دي. له وسایلو څخه ډکه خو نه په زړه پورې ځای نه دی. له نا اړوندو جزئیاتو څخه ډک تصور ستړکې ځانته جذب او لېواله کوي. همدارنګه بې اهمیته او زیات جزئیات وینا خلکو ته د صبر او زغم په یو ډاروونکی ازمایښت تبدیلوي د پېښې راز په دې کې دی چې یوازې هغه جزئیات انتخاب کړئ چې ستاسې د وینا پر او دلایلو ټینګار او تاکید کوي
که غواړئ چې خپل اورېدونکي تشویق او وهڅوئ پر یوه اوږده سفر له وتلو څخه دمخه یې د سفر موټر په فني لحاظ په بشپړه توګه که معاینه کړئ ستاسې د کیسې ټول جزئیات باید په هغې پېښې پورې اړوند شي. چې داسې کار مو نه دی کړی او په سفر تللي یاست او له عجیبو بلاوو او ستونزو سره مخامخ شوي یاست که اورېدونکو ته ووایاست چې له شاوخوا منظرو څخه مو ډېر خوند یووړ او یا کله چې خپلې موخې او مقصد ته ورسېدئ په یو ښکلي ځای کې مو استوګنه غوره کړه او ساعت هم دربانډې ښه تېر شو یوازې د کیسې او داستان اصلي ټکي مو مهم کړي او د اورېدونکي پاملرنه مو له منځه وړې ده

ولې په کیسې او داستان پورې اړونده اوټرلي جزئیات، که په ځانګړې توګه هغه دقیق او رنګارنګ وي د اورېدونکي لپاره د پېښې د بیارغونې او مجسم کولوپه منظور یوه ډېره غوره لاره ده، دا چې یوازې دا ووایئ چې یو ځل مو تکر کړی دی، خو د فني کتنې او معاینې له اهمیت څخه ناخبره وي، وینا بې روحه ده او په دې ډول به مشکله وي، چې وکړای شو څوک ترغیب او وهڅوو، چې د موټر له ټایر څخه زیاته بل څه ته توجه وکړي.

خو کله چې د خپل اورېدونکي مخې ته د خپلې ډاروونکې پېښې روښانه او ژوندی انځور بېدو، له ډېرو په زړه پورې عبارتونو څخه پر اورېدونکي باندې د اغېزې کولو لپاره مرسته غواړو، نو هغه پېښه په اګاهانه ډول د هغه په زړه او ذهن کې ثبتوئ. د ساري په توګه دلته یوه کیسه، چې یوه ویناوال په یخ وهلو سړکونو کې د وګړو د پاملرنې لپاره بیان کړې ده، راوړو.

په ۱۹۴۹م کال کې یوه ورځ سهار د کرسمس له پیل څخه د مخه د اینډیانا په ۴۱ سړک مې شمال لوري ته موټر څغلاوه، مېره او دواړه زامن مې په موټر کې وو، څو ساعته پر هغو سړکونو چې کنګل د هنداري په څېر وړانګن کړي وو، ولاړم. که یوه کوچنۍ ستونزه او خنډ هم رامخې ته شوې وای، نو موټر مو لاندې درې ته پرېوت، ډېر چلوونکي له خپل اصلي تګلوري څخه بې لارې کېدل او هڅه یې کوله له نورو څخه د مخه شي.

کله کله به موټرونه ډېر په کراره تېرېدل، وروسته موږ هغې محوطې ته ورسېدو چې د لمر د وړانګو د لګېدو په اساس یې کنګل اوبه شوی و. ما د خپل موټر چټکتیا زیاته کړه چې له لاسه وتلې وخت بېرته جبیره کړم. نورو چلوونکو هم دا کار وکړ. همدغه مهال ټولو بېړه کوله چې له نورو څخه د مخه شیکاګو ته ورسېږي.

هلکانو په وروسته چوکۍ کې د سندرو په ویلو پیل وکړ. تر څو هغه عصبي ډار جبیره کړي چې د موټر د ښوېدو ډېرې په هغوی کې راپیدا کړی و.

سړک یو ناڅاپه پیچومی (چړاهي) او د ځنګله له منځ څخه تېر شو. په ډېرې چټکتیا کله چې د چړاهي سرته ورسېدم. ومې لیدل چې مخ په ښکته ځوړې ته د لمر وړانګې نه دي رسېدلي او د کنګل په پېړ قشر پوښلی دی. خو ډېره ناوخته شوې وه. یو ځل مې پام شو چې دوه موټرونه یو له بل څخه د مخکې کېدو په حال کې دي. د لېونو په څېر موټر ځغلوي او زه چې څو په ځان پوهېدلم د موټر کنټرول مې له لاسه ووت او د سړک د څنډې د واورې له یوې ډېرۍ سره مې ټکر وکړ. له ما څخه وروسته موټر. چې ویې نه شو کړای په خپل وخت بریک ونیسي. زما د موټر له بغل او څنډې سره یې ټکر وکړ. د موټر دروازې ولوېدې او ټولې ښیښې یې ماتې شوې

په دې نمونه او بېلګه کې د جزئیاتو یادونې د اورېدونکي لپاره کار اسانه کړ چې وکړای شي د پېښې انځور په دقیقه توګه د خپلو سترګو په وړاندې مجسم کړي هر څه چې وي ستاسې اراده او هوډ دادی داسې کار وکړئ چې اورېدونکي هماغه څه ویني. چې تاسې ولیدل هماغه څه واوري چې تاسې واورېدل او هماغه څه احساس کړي چې تاسې احساس کړل یوازې هغه لاره چې تاسې کولی شئ پر هغې د مقصد او موخې سر منزل ته ورسېږئ داده چې اورېدونکي ته ډېر او دقیق جزئیات ورکړئ هماغسې چې په څلورم څپرکي کې مو اشاره وکړه د وینا کولو لپاره د چمتووالي دنده چا؟ څه وخت؟ چېرې؟ څه ډول؟ او ولې؟ پوښتنو ته له ځواب ورکولو څخه عبارت دي باید داسې د لید وړ انځور او تصویر د خپلو اورېدونکو په ذهنونو کې رامنځته کړئ. چې ستاسې ټولې کلمې پرې ښکلا او ځلا پیدا کړي

کله چې د خپلې تجربې ګزارش ورکوئ، هغه بيا راژوندی کړئ

له تصوير نه د ډکو جزئياتو لـه استفادې څخـه پرتـه ويناوال بايد کومـه تجربه، چې تشريح کوي يې، هغـه دې بيـا راژونـدی کـړي دا هماغـه ځـای دی چې ويناوال د ننداريې اصلي صحنې تـه ورننـوزي ډېر لـوی وينـاوال د لوبغاړي او رول لوبولو استعداد لري، خو دا کيفيت نادر نه دی چې هغـه دې يـوازې پـه علامـه او نښـه شـوېو خلکـو کې ومومـو. ډېـر کوچنيـان هـم د رول لوبولو پياوړی استعداد لري. موږ زياتره لږ و ډېر دغه استعداد لرو او پـه ډېـر لږ زيار سره هم کولی شو هغه پرمخ بوځو

هـر څـومره چـې پـه خپلـه وينـا کـې شـور او هيجـان ورځـای کـړئ، پـر اورېدونکي باندې خپله اغېزه زياتوئ. اصلاً دا مهمه نه ده، چې ستاسې وينا د جزئياتو له نظره څومره بډايه ده، که ونه کړای شئ چې هغې تـه د تصـوير او انځور جوړولو ځانګړتيا ورکړئ د اورېدونکو پام را اړولو کې بـه بريـالي نـه ياست. ايا غواړئ چې يوه اورلګېدنه توصيف او بيان کړئ؟ موږ ته د خلکو د ګڼې ګونې په منځ کې هغه مهال، چې اور وژونکی له اور سره جګړه او مبارزه کوي، د منډو رامنډو او هلو ځلو هيجان او جذبه راکړئ. ايا غواړئ موږ تـه د خپل هغه بحث او خبرو اترو پـه هکلـه خبـرې وکـړئ چې لـه خپـل ګاونـډي سره مو لرلي دي؟ هغه بيا ورغوئ او په يوه ننداريزه بڼه يې راوړئ .

ايا غواړئ خپلـې هغـه وروستۍ هلې ځلې، چې پـه اوبـو کـې د ډوبېـدو او مـرګ لـه وېـرې مـو کـولې، مـوږ پـرې خبـر کـړئ؟ داسـې کـار وکـړئ چـې اورېدونکي له هغو شېبو څخه د ناهيلۍ او نااميدۍ احساس وکړي. ځکـه دا يوه هغه موخه ده چې ستاسې وينا تل پاتې ګرځـوي. اورېـدونکي بـه ستاسـې وينا له ياده ونه باسي، هماغه څه به تاسې ته ترسره کړي چې غـواړئ يـې. خو په دې شرط چې ستاسې مثال او بېلګه د هغوی ذهن ته ورننوزي.

موږ د جورج واشنګټن صمیمیت او ملګرتیا له یاده نه باسو، ځکه چې الوبالو د ونې د حال بیانولو کیسه چې ویم له هغه څخه لیکلې ده. زموږ له یاده نه وځي.

د انجیل کیسې هغه نور اصولي، بډای او ارزښتمن مثالونه دي، چې موږ یې یادونه وکړه. دا کیسې له داسې مثالونو او بېلګو ډکې دي، چې انسانان ورسره مینه لري، مثلاً د نیکانو د بریالیتوب کیسه.

ددې لپاره چې ستاسې خبرې ډېرې اسانه په یاد او حافظه کې پاتې شي. دغه کیسې او مثالونه یا بېلګې په زړه پورې، باوري کوونکي او د فهم وړ وګرځوئ.

ستاسې تجربه له هغه څه څخه چې ژوند درزده کړي دي، د اورېدونکي په واسطه جذبېږي او په پایله کې ددې چمتووالی پیدا کوي چې ستاسې غوښتنو ته مناسب ځواب ووایي او دا په بشپړه توګه هماغه څه دي چې موږ د معجزه ناک فرمول دویم پړاو ته رسوي.

دویم –خپل د نظر وړ ټکی ووایئ، غواړئ چې اورېدونکي مو څه وکړي؟

په وینا کې د مثال او کیسې راوړل ستاسې له درې پر څلور څخه زیات وخت نیسي. فرض کړئ، غواړئ چې دوه دقیقې خبرې وکړئ د شلو دقیقو په شاوخوا کې وخت لرئ چې د دروازې مخې ته ورسېږي او د هغې زنګ ووهئ. دا کور په واقعیت کې هماغه عمل او کړنه ده چې هیله لرئ اورېدونکي یې ترسره کړي او له کټو څخه یې برخمن شي.

د جزئیاتو د بیان پړاو پای ته رسېدلی دی او دادی د دقیقې او څرګندې ارزیابۍ وخت رارسېدلی دی. اوس نو باید په پوره ډول د ورځپاڼه لیکنې د لارې او طریقې خلاف عمل وکړئ. د اصلي عنوانونو او سرلیکونو پر ځای مو

اوس اصلاً کیسه راوړې او د نظر وړ ټکی مو بیان کړی دی. په دې پړاو کې باید دا لاندې درې اصلي قوانین په پام کې ولرئ:

خپل د نظر وړ ټکی لنډ او څرګند ووایئ:

اورېدونکي ته په لنډه او دقیقه توګه ووایئ چې غواړئ څه وکړي، خلک هماغه کار ترسره کوي چې دقیقاً پرې پوهېږي. اړتیا ده، چې له ځانه وپوښتئ اوس چې مو د مثالونو او کیسو په وړاندې کولو سره خپل اورېدونکي عمل ته هڅولي دي، دقیقاً غواړئ چې څه وکړي. ښه به دا وي چې خپل د نظر وړ ټکي د یو تلګراف په شان تنظیم او ترتیب او اضافي کلمې یې حذف کړئ او هڅه وکړئ چې خپله ژبه تر هغه چې کولی شئ دقیقه او صافه کړئ، مه وایئ: «زموږ د ناحیې د پالنځي او روزنتون له ناروغانو سره مرسته وکړئ» دا یوه ډېره کلي او معمولي جمله ده.

ددې پر ځای ووایئ: «نن شپه پروګرام جوړ کړئ، تر راتلونکي یکشنبې ورځې پورې پنځه ویشت یتیم ماشومان له ښار نه بهر د تفریح او ګرځېدو راګرځېدو لپاره بوځئ. ډېره مهمه ده چې له خپل اورېدونکي څخه مشخص او دقیق عمل وغواړئ، داسې عمل چې وکړای شو هغه وینو او ارزیابي یې کړو.

ذهني عمل مبهم او ترسره کول یې ستونزور دي. دا ډول جملې.

«تل د لویانو د پلار او د لویانو د مور په فکر کې اوسئ.»

له دې څخه ډېر زیات کلي دي چې وکړای شو هغه ترسره کړو. د هغې پر ځای ووایئ: «پروګرام جوړ کړئ د اوونۍ په وروستۍ رخصتۍ کې د خپلو لویانو پلار او د لویانو مور ته ولاړ شئ» ددې عبارت: «له خپل هېواد سره مینه ولرئ» پر ځای ښایي وکړای شئ ووایئ: «بله سه شنبه په رای

اخیستنه کې ګډون وکړئ.)) خپل د نظر وړ ټکي ساده کړئ چې اورېدونکي وکړای شي هغه ترسره کړي.

اصلاً دا مهمه نه ده چې د وینا کولو موضوع څه وي، په هر حال ویناوال مسوول دی، خپل د نظر وړ ټکی په خبرو کې ووایئ او خپله غوښتنه په داسې عبارتونو او کلماتو بیان کړئ، چې د اورېدونکو لپاره پرې پوهېدنه اسانه وي. دې موخې او هدف ته د رسېدنې لپاره یوه ډېره غوره لاره دقیق والی دی. که غواړئ چې اورېدونکي مو په ځان کې حافظې ته د نومونو سپارلو ځواک او مهارت پیاوړی کړي، خپله وینا په دې جمله مه پیلوئ: ((اوس خپله حافظه د نوم یادولو لپاره پیاوړې کړئ)) دا جمله ډېره کُلي او نه شي کېدای چې هغه ترسره کړي. د هغې پر ځای ووایئ: ((وروسته بیا له غربیه سره اشنا کېږئ. د هغه نوم په پنځو دقیقو کې پنځه ځله له ځان سره تکرار کړئ.))

هغه ویناګانې چې په جزیي ټکیو تکیه کوي د خپلو اورېدونکو په هڅولو او راپارولو کې له هغو کسانو څخه بریالي دي چې د کلیاتو په یادونه پیلوي. ددې عبارت: ((خپل نوم او پته د وړاندې شویو کارتونو پر شا ولیکئ او هغه خپل هم ټولګي ته ورکړئ.)) ویل ډېر غوره دي، له دې څخه چې اورېدونکي د هغو کارتونو پست کولو او یو هم ټولګي ته لېږلو ته هڅوئ.

هره پوښتنه مثبته وي که منفي، باید چې یو ځل د اورېدونکي له لید لوري ورته وګورئ او هغې ته ځواب ورکړئ، داسې نه ده چې ټولې منفي جملې دې بې اغېزې وي. کله چې غواړئ له یو کار څخه د ځان ژغورل او خپله ډډه کول اعلان کړئ، منفي جمله د مثبتې جملې په پرتله ډېره متقاعد کوونکې ده.

د نظر وړ ټکي په دقت، باور او اعتقادسره بیان کړئ:

په وینا کې ستاسې د نظر وړ ټکي ارزښت، په واقعیت کې د هغې ټولې موضوع ارزښت دی، نو له همدې امله هغه باید په خپل ټول ځواک او عقیده بیان کړئ. هماغسې چې د یوې مقالې سرلیک په لویو توریو او حروفو لیکئ، تاسې هم باید چې خپل د نظر وړ ټکي باندې تکیه وکړئ او په دې ویوهېږئ چې د هغې په بیانولو په اورېدونکي کې خپل وروستی اغېز پرېږدئ. هغه داسې بیان کړئ چې اورېدونکی د عمل غوښتنې لپاره ستاسې صمیمیت احساس کړي. په هغې هیله او خواهش کې، چې تاسې یې کوئ. ډېره لېږه ریا او ډار هم زیانمن او ویجاړوونکی دی. ډېره زیاته هڅونه او د انګېزې رامنځته کول باید په خپل وروستي عبارت کې ورځای کړئ. یوازې له همدې وروسته بیا تاسې کولی شئ دمعجزه کوونکي فرمول په درېیم پړاو کې ګام کېږدئ

دریم– هغه دلیل یا ګټه چې اورېدونکی کولی شي د هغې انتظار وکړي، ورته یې بیان کړئ:

دلته هم سپما (صرفه جویي) او لنډون ته اړتیا ده. په دې پړاو کې هم باید هغه پاداش چې اورېدونکی کولی شي ستاسې له غوښتنې سره سم عمل څخه یې هیله وکړي، هغه ته یې روښانه کړئ

ډاډ ترلاسه کړئ یاد شوی دلیل له هغه مثال سره، چې یې وایئ اړیکې لري د یو ټولي په وړاندې د خبرو کولو د انګېزې په هکله ډېر مطالب لیکل شوې دي. د هغه چا لپاره چې غواړي نور یو عمل ته وهڅوي د یوې ډلې په وړاندې د وینا کول یوه پراخه او ګټوره موضوع ده، په لنډه توګه ویلی شو یو کار ته د نورو د هڅولو لپاره وینااوال هڅه کوي چې په یوه یا دوو جملو کې اصلي ټکي روښانه کړي او باید په دې هیله وي، چې په خپل کار کې

بريالي دی او پر خپل ځای کښېني. د مثال او کیسې د طرحې په پړاو کې دا ډېره مهمه ده چې تاسې وکړای شئ، چې پر هغه څه تکیه وکړئ چې له دې کاره لاس ته راځي که غواړئ چې خپل اورېدونکي د سپما او صرفه جوي لپاره دويم لاس ماشین رانیولو ته وهڅوئ، هغه وخت چې په دې برخه کې له خپلې تجربې څخه څه وایئ، باید پر خپلو قانع کوونکو دلیلونو تکیه وکړئ، چې اورېدونکي هم له سپما او صرفه جوي څخه هماغه خوند یوسي چې تاسې وړی دی. باید خپل وخت بې ځایه ددې موضوع په ثبوت تېر نه کړئ، چې د ځینو دویم لاس ماشینونو موډل له نویو ماشینونو څخه غوره دی.

دا ډاډ پیدا کړئ چې یوازې پر یو دلیل ټینګار کوئ:

زیاتره پلورونکي کولی شي نیم درجن دلیلونه تاسې ته راوړي چې ولې باید د هغوی تولیدي محصولات واخلئ. په دې دلیل هم په بشپړه توګه امکان لري په یوې وینا کې ډېر دلیلونه راټول کړي، چې هغه ټول ستاسې د وینا له موضوع او مثالونو سره سمون وخوري. له دې سره سره هم غوره داده چې تاسې پخپل هماغه مهم او عمده دلیل باندې تکیه وکړئ او نور دلیلونه د اوس لپاره یوې خواته کېږدئ. ستاسې د وینا وروستۍ کلمې باید په پوره ډول د یوه سوداګریز (تجارتي) پیغام په څېر لنډ او روښانه وي. که په دې هکله د ډېرو با استعدادو خلکو برابرې کړې خبرتیاوې مطالعه کړئ. ډېر ژر به د وینا کولو د چارو په اړه لازم مهارتونه ترلاسه کړئ، هېڅکله دا هڅه او هلې ځلې مه کوئ چې په یو وخت کې له یو فکر یا یو محصول څخه زیات په خپل مخاطب ومنئ هغه خبرتیاوې ډېرې کمې دي چې د خپلو کالیو د اخیستلو د ضرورت او اړتیا لپاره له یو څخه زیات دلیل راوړي.

يو ځانګړې شرکت امکان لري د ډله ييز ارتباط او اړيکو د بېلابېلو وسايلو له هغې ډلې څخه په تلويزيون يا مطبوعاتو کې د خپلو مالونو د پلورلو لپاره بېلابېل دلايل راوړي. ولې ډېر لږ داسې کېږي چې په يوه ځانګړې خبرتيا او اعلان کې بېلابېل لفظي يا تصويري دليلونه راوړي.

که هغه اعلانونه او خبرتياوې، چې په مجلو، ورځپاڼو او تلويزيون کې وينئ، تجزيه او تحليل کړئ، وبه مومئ چې څه ډول په حيرانوونکې بڼه د معجزه ناک فرمول څخه خپلو مالونو رانيولو ته د خلکو د هڅولو لپاره کار اخيستل شوی دی. په ډېر لږ دقت به متوجه شئ چې څه ډول يوه نرۍ ريښه ټولې تجارتي خبرتياوې او اعلانونه يو واحد ټکي ته رسوي.

د مثال د وړاندې کولو لپاره نورې لارې چارې هم شته دی، د مثال په ډول د ننداړتون، ننداري وړاندې کولو، لوړ پوړو مقاماتو نقل قول، پرتله کول او د ارقامو او شمېرنو بيانولو څخه د کار اخيستنې له لارې. په دولسم څپرکي کې به دا موارد په تفصيل سره شرحه کړو. په دې څپرکي کې مو معجزه ناک فرمول يوازې د شخصي مثالونو لپاره اختصاص او ځانګړی کړی، څرنګه چې له لنډې وينا کولو څخه خبرې او بحث کوو دا يوه ډېره په زړه پورې او نندارېزه لاره ده، چې ويناوال کولی شي له هغې څخه کار واخلي.

اتم څپرکی

د خبرتیا رسولو لپاره وینا کول

احتمالاً څو ځله مو د امریکا د سنا د هغه غړي کیسه اورېدلې چې څه ډول د وینا کولو پر وخت ونیول شو. هغه له لوړ پوړو دولتي چارواکو څخه و، خو له دې سره اشنا نه و چې خپلې خبرې داسې وکړي چې ټول یې پر هدف او موخه وپوهېږي. د هغه خبرې بې سرو بې بره او ستړې کوونکې وې او همدا چې په وینا او خبرو به یې پیل وکړ د څېړنې د کمپنۍ کړکېچنې مسئلې به یې سل ځله نورې هم پېچلې او لا کړکېچنې کړې. بالاخره د کمېټې یو غړي، چې ساموتل جمیز اروین جونیور نومېده او د شمالي کرولینا سناتور و، دا موقع او فرصت ترلاسه کړ، څو کلمې خبرې یې

وکړي او په هماغه څو کلمو کې یې د خپل مطلب زړی او اصلي موخه بیان کړه.

هغه د کمیټې غړو ته د یو مېړه کیسه وکړه چې خپل وکیل ته یې ویلي وو، غواړي خپلې مېرمنې ته طلاق ورکړي، که څه هم هغه یوه ښکلې ښځه، ښه اشپزه او نمونه یې مور ده. وکیل ورڅخه وپوښتل:

اصلي ستونزه دې څه ده چې هغه طلاقوې؟

مېړه ځواب ورکړ:

څرنګه چې تل خبرې کوي.

د څه په باره کې خبرې کوي؟

مېړه ځواب ورکړ.

ستونزه همدلته ده، هغه هېڅکله دا نه وایي چې د څه په هکله خبرې کوي.

دا ستونزه زیاتره نارینه او ښځینه ویناوال لري، اورېدونکي یې په دې نه پوهېږي چې هغوی د څه په هکله وینا کوي او هغوی په خپله هېڅکله نه وايي، چې بالاخره خبره یې په څه کې ده او نه شي کولی چې خپل مقصد او موخه څرګنده کړي.

په اووم څپرکي کې مې تاسې ته یو فرمول وړاندې کړ، د هغې په وسیله کولی شئ چې د خپلو لنډو خبرو په ترڅ کې اورېدونکي یو کار ته وهڅوئ.

اوس غواړم چې تاسې ته هغه لارې چارې هم درزده کړم چې هغه له تاسې سره په دې کې مرستې کوي، کله چې غواړئ خپل اورېدونکي وهڅوئ، ددې پر ځای هغوی ته معلومات ورکړئ چې څه باید وکړي؟

موږ به هره ورځ نورو ته د معلوماتو ورکولو لپاره ډېرې خبرې وکړو. د دستورونو او لارښوونو ورکول، ګزارش او څرګندونې د هغو ویناوو په منځ کې چې هره اوونۍ وړاندې کېږي، معلومات ورکول عمل او کار ته تر

هڅولو وروسته واقع کېږي. د څرګندو خبرو کولو ځواک د یو عمل او کړنې سرته رسولو لپاره د نورو د هڅونې پر ځواک لوړتیا لري. اوون دې پانګ د امریکا د صنایعو یوه مخکښه څېره په اوسنۍ نړۍ کې د څرګندې وینا کولو پر موضوع تاکید او ټینګار کوي.

همدا چې انسان نورو ته د خپلې موخې او مقصد د رسولو لپاره ځواک ته لوړتیا وربښي، د ګټورتیا فرصتونه او لارې چارې هم برابروي.

په اوسنۍ نړۍ کې بشري افراد په ډېرو ساده چارو کې هم اړ دي چې یو له بل سره مرسته او همکاري وکړي. یو د بل په خبرو پوهولو راپوهولو ته له پخوا نه زیاته اړتیا ده. ژبه د مفاهیمو د لېږدونې لپاره ډېره مهمه وسیله ده، نو له همدې امله لازمه ده چې له هغې څخه د کار اخیستنې لارې چارې زده کړو او له هغې څخه په نیمګړې توګه نه. بلکې په ډېره هنرمندانه بڼه کار او ګټه واخلو.

په دې څېرکي کې تاسې ته داسې وړاندیزونه کوم چې له ژبې څخه په روښانه او هنرمندانه بڼه کار واخلئ ترڅو مخاطب مو له خبرو څخه د مطلب او مفهوم په درک کې ډېره لږه ستونزه هم ونه لري

لودویګ ویتګنشتاین وایي. ((د هر څه په هکله چې فکر کوو باید په روښانه او څرګنده توګه فکر وکړو، هر څه چې وایو، باید په روښانه او څرګنده بڼه یې ووایو.))

لومړی – خپله موضوع محدوده کړئ، تر څو له هغه وخت سره چې په واک کې لرئ سمون ومومي:

پروفیسور ویلیام په خپلې یوې وینا کې ښوونکو ته په خطاب کې وویل چې په هرې وینا کې کولی شو یوازې یوې مهمې موضوع ته اشاره وکړو.

هغه اوس د هغې وینا په هکله خبرې کولې چې وخت یې یو ساعت و. له دې سره سره هم په دې وروستیو کې مې واورېدل چې یو ویناوال غوښتل چې درې دقیقې خبرې وکړي، خو ویل یې غواړي په خپله وینا کې زموږ پام یوولسو مهمو ټکیو ته واړوي. د هرې موضوع لپاره شپاړس نیمې ثانیې؛ قیامت دی، مګر نه! خیر هر باشعوره شخص پوهېږي چې ددغسې کار سرته رسول احمقانه دي. په دې حال په وینا کولو کې اصلي تمایل، که تر دې اندازې پورې افراطي نه وي، لکه چې ما یې یادونه وکړه. ولې تر ډېرې اندازې پورې په همدې ډول او لوري دی. دا داسې مثال لري. چې لاربنود غواړي د پاریس ټول ښار په یوه ورځ کې توریستانو ته وښئي. دا کار کېدای شي ترسره کړي، خو دا داسې مثال لري چې یو څوک په دېرشو دقیقو کې د امریکا د طبیعي تاریخ د موزیم له منځ څخه تېر شي.

په دغسې کار نه شي کېدای په څه شي پوه شي او نه شي کولی څه خوند ورڅخه یوسي، ډېرې ویناګانې څرګندې نه وي. څرنګه چې ویناوال غواړي یو ځل په یو محدود وخت کې د ځمکې د مخ ټول معلومات او اطلاعات د هغو په اورېدونکو واوروي. دا داسې مثال لري لکه غرنۍ هوسۍ چې له یوه ځای څخه بل ځای ته ټوپ وهي او انسان په دې نه پوهېږي چې هغه چېرې ده. د مثال په ډول که لازمه وي چې د کارګرو د اتحادیو په اړه موږ ته خبرې وکړئ، هڅه مه کوئ چې په دریو دقیقو کې د هغو د رامنځته کېدو په علتونو، هغو روښونو او لارو چارو چې کاروي یې، هغه ښېګڼې او ګټې چې لرلې یې وي، هغه فعالیتونه چې ترسره کړي یې دي او دا چې څنګه کولی شي صنعتي شخړې حل کړي، باندې خبرې وکړئ. هېڅکله دا کار مه کوئ، ځکه چې په دغه وخت کې هېڅوک د هغه مفهوم په اړه چې تاسې یې القا کوئ، روښانه انځور په ذهن کې نه لرئ او ستاسې ټوله وینا به یو ګډوډ انځور او یو بې سر و بره لنډیز ته ورته وي.

ایا دا غوره نه ده چې یوازې او یوازې د کارګرانو د اتحادیو یو اړخ په پام کې ونیسئ او هغه په بشپړه او لازمه توګه توضیح او تشریح کړئ؟ حتماً همداسې ده. دغسې وینا او خبرې اترې وې چې ځانګړې اغېزې پرې باسي دغسې وینا کولی شو چې په اسانه یې واورو او په اسانه یې ذهن ته وسپارو یوه ورځ سهار د یو رئیس دفتر ته، چې پېژانده مې، ورغلم او د هغه په خونه مې حیرانوونکی سرلیک او نوم ولید. د کار د ټاکنې رئیس چې زما یو پخوانی دوست و، د هغې علت یې راته داسې ووایه:

((نوم یې د بدمرغۍ سبب ګرځېدلی دی.))

((نوم یې! مګر هغه یو له هغو جونزونو څخه نه و چې شرکت اداره کوي؟))

منظور مې د هغه مستعار نوم دی. مګر هغه اوس چېرې دی؟ ورته غبر کوي او وریسې یې (جونز) هم ورزیاتوه. جونزونو ولیدل چې په دې ډول د ټولو ابرو او حیثیت په خطر کې دی. هغه یې لرې کړ او د هغه د کاکا زوی یې پر ځای کېناوه. هغه هېڅکله ځانته دا تکلیف ورنه کړ، چې په دې پوه شي چې اساساً ددې شرکت کار څه دی؟ همېشه به یې هلته او دلته سر ښکاره کاوه او لنډه دا چې هر وخت به هر چېرې و. دغسې اشخاص چې تل دا ګومان کوي چې ګوندې مهم کار دادی چې وګوري د ګودام کارګر څه ډول لمپه روښانوي، یا یې نه روښانوي. او یا یو تېز لیکونکی څه ډول کاغذ نیوونکی په خپل ځای نښلوي، مګر د پلورنې د ګزارش مطالعه یې خپل کار نه ګاڼه. هغه دې ډېر وخت په خپل دفتر کې هم نه شو پیدا کولی، د همدې لپاره هغه اوس چېرې دی ورته غبر کوي.

د جونز ورځ او حال ((اوس هغه چېرې دی؟ ماته هغه زیاتره وینا کوونکي رایادوي، چې هغوی ډېر په دې نه پوهېږي چې باید څه کار وکړي. هغوی هم نه شي کولی له خپل کار څخه بریالي راووځي، ځکه چې په دې بلد نه دي چې خپل کار ته نظم او ترتیب ورکړي. هغوی هم د ښاغلي جونز په

ځېر، چې زړه یې غواړي، هر چېرې سر ورښکاره کړي او د یوې پر ځای زر موضوعګانې بیان کړي.

ایا تراوسه مو ددغسې اشخاصو ویناوې اورېدلي دي؟ او تاسو ته به دا ډېره عجیبه او حیرانوونکې وي چې د هغې د وینا په مینځ کې یو نفر ووایي چې «هغه اوس چېرې دی.»

ان دا چې ځینې تجربه لرونکي ویناوال هم له دې ستونزې سره مخامخېږي. ښايي دا واقعیت چې له ډېرو اړخونو څخه ځواکمن دی، د هغوی سترګې په دې واقعیت تړي چې باید په حاشیه روی او کلی بافی کې ونه لوېږي. اصلاً لازم نه دی چې د هغوی په څېر اوسئ. سمدلاسه خپلې اصلي موضوع ته ولاړ شئ. که څرګندې او واضح خبرې وکړئ ستاسې اورېدونکي کولای شي ووایي: «پوهېږم چې څه وایې» «پوهېږم چې اوس چېرې دی».

دویم – خپل نظریات مرتب کړئ:

کولی شو تقریباً ټول موضوعات د وخت، پېښو او ځانګړو سرلیکونو له مخې منظم او ترتیب کړو. مثلاً که چېرې زماني واټن په پام کې ونیسئ کولی شئ خپل مطلب په اوس تېر او راتلونکي باندې ووېشئ او یا ټاکلی وخت په پام کې ونیسئ او د هغې په نسبت د تېرې او راتلونکې په اړه وغږېږئ. په هغو ویناوو کې چې د تولیدي بهیر او روند په اړه کېږي، د مثال په ډول غوره به دا وي چې د اومو موادو له پړاو څخه یې پیل کړئ، وروسته یې بیا د جوړولو، نیمه جوړولو او تمام شویو کالیو ته ورسېږئ.

څومره باید جزئیاتو ته ورننوزئ؟

دا موضوع په بشپړه توګه په هغه وخت پورې اړه پیدا کوي چې په واک کې یې لري.

د فضا په اړه خپل عقاید د یو محوري او مرکزي نقطه نظر په اساس مرتبه، له هغه ځایه حرکت وکړئ او مطالب په دقیق او مستقیم ډول مخ پر وړاندې بوځئ وروسته بیا شمال، سهیل ختیځ یا لویدیځ ته ولاړ شئ که چېرې غواړئ چې د واشنګټن ښار معرفي کړئ هغه د پایتخت ډېرې لوړې نقطې ته ورولئ او ډېر په زړه پورې ټکي، چې په ټولو اړخونو کې شته دي، اشاره ورته وکړئ. که داسې وي چې غواړئ یو موټر معرفي کړئ غوره به دا وي چې هغه په اصلي برخو او اجزاوو ووېشئ او بیا یې هره یوه ځانګړې ځانګړې معرفي کړئ.

ځینې موضوعات پخپله ځانګړې توضیح غواړي. که داسې وي چې غواړئ د امریکا د متحده ایالتونو دولتي جوړښت توضیح او معرفي کړئ، ناچار یاست چې له دغه موروثي یا عنعنوي سازماني طرحې څخه استفاده وکړئ او هغه په قضایه، مقننه او اجرائیه قوو ویېل او بیا د هغو په هکله بحث وکړئ.

دریم – هغه ټکي چې په پام کې یې لرئ یو – یو یې ووایئ:

یوه له هغو ډېرو اسانو لارو څخه چې تاسې کولی شئ د هغې په وسیله بېلابېل ټکي د خپل اورېدونکي په ذهن کې ورځای او خوندي کړئ داده چې هغه یو، یو ووایئ، توضیح یې کړئ، پرمخ ولاړ شئ او وایئ. زما په نظر لومړی ټکی دادی چې کولی شو خپله وینا په همدې ډول په واضح ډول وړاندې او پر مهمو ټکیو یې تکیه وکړو. کله چې مو د لومړي ټکي په اړه خبرې وکړې کولی شئ چې صاف او په ډاګه یې ووایئ چې غواړئ دویم ټکي ته ولاړ شئ او دې کار ته تر پای پورې دوام ورکړئ.

ډاکټر راجلف جي بانچ. هغه مهال چې د ملګرو ملتونو عمومي منشي و، په یوه وینا کې یې د نیویارک د روچستر په ښاروالۍ کې داسې په ډاګه او صراحت سره خبرې وکړې.

نن شپه مې په دوو دلیلونو د «په بشري اړیکو کې ستونزې» موضوع ټاکلې ده

نوموړي لومړی «لومړنې ټکي» او بیا «دویم ټکي» ته اشاره وکړه. هغه په بشپړه توګه متوجه او څارونکی و چې خپلو مخاطبینو ته ټول ټکي یو په یو روښانه کړي او دې پایلې (نتیجې) ته ورسېږي

«موږ باید هېڅکله د غوره او ښو کارونو د سرته رسولو لپاره د بشر له ذاتي قدرت څخه باندې باور له لاسه ورنه کړو.»

دغه لاره او طریقه د اقتصاد پوه پل اچ داګلاش هم په اغېزناکه توګه په کار راغله. هغه وخت چې نوموړي د کنګرې د فرعي کمېټې په وړاندې خبرې کولې او غوښتل یې د خپل پخواني کسب په اړه، چې یو وخت یې په دې هېواد کې رونق نه درلود، د هغوی پاملرنه راواړوي هغه د مالیاتو د کارپوه او الینونز د سناتور په حیث خبرې وکړې

زما د بحث موضوع داده د ټولنې د منځنیو (متوسطو) او ټیټو طبقو لپاره. یعنې هغه ډلې چې دوی له هر څه څخه زیات دې ته مایل دي. چې خپل ټول عایدات خرڅ او مصرف کړي. د مالیو د کمولو څټکه او اغېزمنه لاره په دې اصولو د ترسره کېدو وړ ده. لومړی... دویم درېیم...

«په لنډه توګه: همه اړتیا داده چې ددې طبقو لپاره مالیې راکمې کړو تر څو د هغوی د تنفس واخیستلو (خرید) قدرت او توان لوړ شي.»

څلورم- نا اشنا له اشنا سره پرتله کړئ:

ځینې وختونه انسان وینې چې د یو مطلب د توضیح لپاره بې ځایه لاس او پښې وهي. هغه موضوع تاسې ته روښانه ده، خو که غواړئ چې ستاسې مخاطبان هم هغه ښه درک کړي، ناچار یاست د هغې په هکله څرګندونې وکړئ څه باید وکړئ؟ مطلب له هغه څه سره پرتله کړئ چې ستاسې اورېدونکي په پوره توګه پرې پوهېږي، یا یې پېژني. داسې مثال ووایاست چې ستاسې له مثال سره ورته وي.ناپیژندلې یا غریبه له اشنا سره مقایسه او پرتله کړئ.

فرض کړئ غواړئ په صنعت کې د یو کیمیاوي کانالیزور په هکله خبرې وکړئ. ستاسې د نظر وړ ماده داسې عنصر دی چې نورو موادو ته بدلون ورکوي. بې له دې چې خپله کوم بدلون ومومي. قضیه ډېره ساده او اسانه ده. خو دا غوره نه ده چې هغه له یو داسې هلک سره پرتله کړئ چې همېشه لغتې ګوزاروي، کله یو وهي کله بل، بیا تښتي او پخپله هېڅ نه نیول کېږي. ځینې مذهبي میسیونران چې به کله د افریقا کوم استوایي هېواد ته تلل، د هغه هېواد په ژبه د انجیل په ژباړه کې به له همدې مسئلې سره مخامخېدل. ایا هغوی باید ایاتونه ټکي پر ټکي ژباړلي وای؟ هېڅکله نه! هغوی دا تشخیص کړې وه که چېرې دا کار وکړي، د هغه ځای عام وګړي به نه وای پوهېدلي. مثلاً کله چې دې عبارت ته رسېدل: ((ستاسې ګناهونه ستاسې پر ځان لکه سرې جامې دي، خو د واورې په څېر به سپین شي)) ایا کېدای شو چې دا جمله ټکي پر ټکي وژباړي؟ په ځنګل کې استوګنو عام او نالوستو وګړو په خپل عمر کې واوره نه وه لیدلې، ولې تل د نارګیل ونې ته پورته شوي او هغه یې څنډلې وې.

میسیوترانو ناپیژندلی او نا اشنا مفهوم له اشنا سره پیوند کړ، هغوی جملې ته په دې ډول بدلون ورکړ

«ستاسې ګناهونه ستاسې پر ځان لکه سره جامه ده، خو د نارګیل د مېوې د مغز په څېر به سپین شي.»

انسان تر ځانګړو شرایطو لاندې واقع کېږي، که چېرې دا کارونه وکړي، تر ډېره لاره کوم ځای ته نه بیايي، مګر نه؟

یو واقعیت پر یو انځور او تصویر تبدیل کړئ:

سپوږمۍ له موږ څخه څومره واټن لري؟ لمر څومره؟ ډېره نږدې سیاره څومره؟ وګړي له پوهانو څخه دا انتظار لري، چې دا پوښتنې د ریاضي په ډېرو شمېرو او ارقامو سره ځواب کړي. مګر هغوی په دې ښه پوهېږي چې په دې ارقامو او شمېرو سره نه شي کولی پردې مطلب باندې خپل زیاتره مخاطبان وپوهوي، نو له همدې امله ارقام او شمېرې په تصویرونو او انځورونو بدلوي

مشهور پوه او عالم سرجیمز جنز د کهکشان په اړه د بشر له زیاتې مطالعې سره حیرانوونکې مینه او علاقه درلوده. هغه د یو مشهور عالم په توګه په دې پوهېده، چې که په خپلو کړنو او ویناوو کې کله کله ارقامو ته اشاره وکړي ډېر به بریالی وي.

لمر او د شمسي منظومې نورې سیارې موږ ته ډېرې نږدې دي او موږ ددې تصور هم نه شو کولای چې نورې سیارې به څومره په حیرانوونکي واټن له موږ څخه واقع وي جیمز په خپل کتاب «زموږ د شاوخوا کهکشان» کې لیکي

«ان دا چې ځمکې ته ډېره نږدې سیاره، یعنې «پروکسیمایسن تائوري» له موږ څخه ۲۵ بلیارده میله واټن لري» نو بیا ددې لپاره چې د شمېر لویوالی لوستونکي ته روښانه کړي، وایي: موږ مجبور یو، چې د نور له

چټکتیا سره یعنې ۱۸۶۰۰۰ میله په یوه ثانیه حرکت وکړو. نو څلور کاله او درې میاشتې وخت به ونیسي چې هغې ته ورسېږو

ددې مثال په راوړلو هغه په کهکشان کې د سیارو ترمنځ ډېر ستر واټنونه وښودل. په داسې حال کې چې ښه مې په یاد دي یو بل ویناوال، چې غوښتل یې ډېره ساده موضوع، د مثال په ډول په الاسکا کې د ښارونو او ځایونو واټنونه وښیي له ډېرو ستونزو سره مخامخ شو، د ټولې الاسکا مساحت ۵۹۰،۸۰۴ میله مربع دی، خو هغه نه شو کولی دغه پراخوالی د خپلو مخاطبینو په ذهن کې انځور کړي

ایا ددې ویناوال د خبرو کولو په طریقه به د امریکا د متحده ایالتونو د ۴۹ ایالتونو تصویر ترلاسه کړو؟ ما خو ونه شو کړای. ددې هېواد د سترتیا د ښودلو په خاطر ناچار شوم چې سترګې پر لار پاتې شم، او له یوې بلې منبع څخه د الاسکا مساحت په خپل ذهن کې انځور کړم. هغې منبع ماته وویل چې که د ورسوسنت، نیوهمیشایر، میناساست، چوژدایلند. کانکتی کات، نیویارک، نیوجرسي، پنسلوانیا، ولاویر، مریلند، لویدیزه ویرجینا، شمالي کارولینا، جنوبي کارولینا، جورجیا، فلوریدا، تنسي او مسي سي پي سره څنګ په څنګ کېږدو، اوس نو د الاسکا مساحت زموږ په ذهن کې ټاکلې ښه نیولې ده او سمه ده ووایو په دې مساحت یو څوک لږ تر لږه کولی شي چې پرې قانع شي.

څو کاله د مخه یو زده کوونکي زموږ د لویو لارو یو ډاروونکی مرګونی انځور داسې وکېښ: ‹‹غواړئ چې له نیویارک څخه لاس انجلس ته ځئ، فکر وکړئ چې د ترافیکو د ښو نښانو د یوې تابلو پر ځای یو تابوت ایښی او د تېر کال قربانیان پکې ایښي دي. هماغسې چې په چټکۍ سره موټر چلوئ، هر پنځه ثانیې وروسته ددغو علامو مخې ته تېرېږئ که هغه

وشمېرو د قربانیانو شمېره دولس تنه په ټول هېواد کې په هر میل کې کېږي.»

رښتیا داده چې اوس هېڅکله دا جرئت نه کوم چې تر ډېرو لرو واټنونو په خپل موټر کې ولاړ شم. ځکه چې دغه ډاروونکې انځور تل زما د سترګو پر وړاندې ولاړ دی

ولې داسې دي؟ ددې لپاره کومه اغېزه چې د غوږونو له لارې اخلو ډېره لږه ده دغه اغېزې د یوې ونې د نازک او نرې پوستکي په څېر سمدلاسه غورځېږي او له منځه ځي مګر د سترګو لیدلي کتلي اغېز څنګه؟

ډېر کلونه د مخه مې د دانوب په غاړو (سواحلو) کې یو لرغونی جنګي توپ ولید، چې د اولم په جګړه کې یې د ناپلیون په اردو پورې اړه درلوده، خو د هغې د لیدنې کتنې اغېزې مې اوس هم له ذهن او خاطر څخه نه وځي.

بصري انځورونه پخپله د خپل ځان بیانوونکي دي، ستاینې او توضیح ته اړتیا نه لري. هماغه جنګي توپ اتریش ته د بناپارت د لښکر کشیو کلي انځور زما په ذهن کې وکېښن.

د فني اصطلاحاتو له بیانولو څخه ډډه وکړئ:

که تاسې دخپل وظیفوي مسوولیت او مکلفیت له مخې له فني اصطلاحاتو سره سر و کار ولرئ او د مثال په توګه وکیل، ډاکټر، انجینر او یا کومه بله تخصصي څانګه او کسب کې یاست، د نورو خلکو په وړاندې په دې ځار کې اوسئ چې له نورو سره په خبرو کولو کې ستاسې خبرې هغوی ته د فهم او پوهېدنې وړ وي او یوازې د اړتیا او لزوم په صورت کې یې په پوره جزئیات وړاندې کړي.

وایو چې له نورو دوه برابره او ځار او مراقبت اوسئ، څرنګه چې ډېر ځله داسې شوي دي چې د کار په بهیر کې مې په سلګونو وینا کولو ته غوږ ایښی

دی، چې وينا کوونکو يې دقيقاً د همدغه بې پروايي له امله ماتې خوړلې ده وينا کوونکو ظاهراً هيڅ خبر نه درلود چې عادي وګړي د دوی د تخصص ځانګې پر اړه په هيڅ نه پوهيږي. نو بيا څه وشول؟ هغوی په يوه ساده خبرې وکړې او خپل فکر او نظر يې څرګند کړ، داسې عبارتونه او جملې يې وويلې چې يوازې د دوی په کار او مسلک پورې يې اړه درلوده او يوازې همدوی ته يې معنا لرله، نو څه ترې ترلاسه شول؟

لکه د ميسوري د سيند ګوټي په ښار، چې د پسرلي کنبت څخه وروسته يې څپې پورته شي او ايوا او کانزاس د بزګرانو د کروندې فاتحه واخلي.

دغسې ويناوال بايد څه وکړي؟ هغوی بايد هغه لارښوونه چې زه يې وايم، په غور ولولي او پر هغو ګام په ګام عمل وکړي. دغه خبرې د اينديانا د پخواني سناتور ښاغلي بوريج په ځواکمن قلم کښل شوي دي.

ښه ده چې له وينا کولو څخه د مخه د نندارچيانو په منځ کې هغه څوک. چې ډېر کم هوښيار، انتخاب کړئ او خپلې ټولې هلې ځلې په دې ټکي بوختې کړئ چې هغو ستاسې خبرو اترو ته مينه وال شي دغه مينه والي يوازې د ساده او څرګندو عبارتونو او استدلالونو په ويلو او وړاندې کولو سره ترسره کړئ. ښه او غوره لاره داده چې خپلې خبرې د هغه هلک او يا نجلۍ ته په خطاب کې چې له خپلې مور او پلار سره ستاسې د وينا د اورېدلو لپاره راغلي ده، ووايئ. له خپل ځان سره ووايئ او که جرئت لرئ په لوړ غږ يې خپلو مخاطبانو ته هم ووايئ چې دومره ساده او عام فهمه خبرې به وکړئ چې يو ماشوم هم ستاسې په خبرو پوه شي او هغو توضيحاتو ته متوجه شئ چې د حاضرينو د پوښتنو په وړاندې يې ور کوئ او له وينا کولو څخه وروسته وکړای شي چې نورو ته يې ووايي چې تاسې څه ويلي دي

زموږ په ټولګيو کې يو طبي ډاکټر پخپله وينا کې وويل

((ديافراګمي تنفس د کولمو له دودي حرکت سره مرسته کوي او د روغتيا لپاره ګټور دی.)) هغه غوښتل د وينا کولو له همدې پړاو څخه په همدې جمله تېر شي، چې ښوونکي يې وينا قطع کړه او ويې ويل، په لاسونو دې وښئي چې څرنګه تنفسونه توپير کوي او ولې د انسان د روغتيا لپاره ګټور دی او د کولمو دودي حرکتونه څه شی دي؟ دغه وړانديز هغه ډاکټر حيران کړ او بېرته دې مطلب ته راوګرځېد او هغه يې په دې شکل توضيح کړ:

ديافراګم يوه نازکه عضله ده چې د سينې او سږيو پنجره له معدې او کولمو څخه جلا کوي، کله چې هغه فعاليت نه کوي د سينې پنجره تړل کېږي او سږي له هوا څخه خالي کېږي. نو ديافراګم د يوې لينندۍ بڼه غوره کوي.

هره ساه چې کاږو، دغه لينده پاکېږي او انسان دا احساسوي چې د ګېډې عضلات يې پر کمر بند فشار راوړي.

د ديافراګم ښکته راتلل يا راټيټېدل ددې سبب ګرځي چې سږي پخپل وروستي ظرفيت سره بېرته شي، همدارنګه ګېډه، ينه د معدې کڅوړه، تريخی او د غاړې پرده موښل يا مساژ او تحريک کېږي. کله چې ساه کاږو، معده او کولمې ديافراګم بېرته پورته کېږي او بيا يې عضلاتو ته مساژ ورکول کېږي. دغه مساژ د هغې د خالي کېدو له بهير سره مرسته کوي. زياتره ناروغۍ له کولمو او معدې څخه سرچينه اخلي، که موږ وکړای شو ژور ديافراګمي تنفس ولرو زياتره د معدې خرابوالی او د کولمو مسموميتونه پخپله له منځه ځي.

د توضيح ورکولو په مهال کې غوره داده چې له اسانه څخه د مشکل پر خوا ولاړ شو. د مثال په ډول غواړئ ځينو د کور مېرمنو ته دا توضيح کوئ

چې ولې باید یخچال یا فریزر بې له برفکه وي؟ دا غلطه ده چې هغوی ته داسې توضیحات ورکړئ

د یو یخچال یا فریزر اصلي جوړښت ددې دستګاه له داخلي برخې څخه د تودوخې د ایستلو لپاره د لولو په منځ کې اصلاً د مایع تبخیر دی. نوموړی مایع د تبخیر کېدو لپاره تودوخې ته اړتیا لري او کله چې یې د تودوخې درجه تاکلې اندازې ته ورسېده په بخار بدلېږي. دغه مایع نوموړې تودوخه د یخچال له چاپېریال څخه جذبوي او په نتیجه کې هغه سړه ساتي

اوس نو پاملرنه وکړئ، که خپلې خبرې په هغو عبارتونو او تصویرونو. چې د کور ښځې ورسره اشنایي او بلدتیا لري، پیل کړئ. څومره به بریالي یاست؟

تاسې تراوسه پورې خپل یخچالونه څو ځله لیدلي دي او په دې پوهېږئ چې واوره یا کنګل په هغې کې څه ډول راټولېږي یا جوړېږي

واوره یا یخ هره ورځ پېړېږي. تر څو تاسې دې ته اړ وځئ چې هغه بېرته کړئ. چې په سمه توګه کار وکړي د یخچال دننه کنګل هغه څادر ته ورته دی چې تاسې یې پر ځان اچوئ او یا د ښیښې په څېر دی. چې په خپلو کړکیو او دیوالونو کې یې ږدئ. تر څو هغه بندي او یا عایق بندي کړئ کنګل چې هر څومره پېړ شي، یخچال په ډېرې ستونزې او مشکل سړه کولی شي د دننه چاپېریال (محیط) تودوخه واخلي او ماشین مجبور دی چې په ډېره کرار او ځنډ سره کار وکړي کله چې په یخچال کې اتوماتیکه ویلې کوونکې ماده وجود ولري، کنګل په دې ټول وخت کې دا فرصت نه شي ترلاسه کولی چې راټول شي او یوه پېړه سطحه جوړه کړي په نتیجه کې ماشین د ډېر لږ وخت لپاره کار کوي. ارسطو په دې هکله ډېر ښکلی عبارت لري. نوموړی وایي «د مثال په ډول عقلاً فکر وکړئ. خو د عادي خلکو په څېر خبرې وکړئ.»

که ددې اړتیا پېښه شي چې فني او مسلکي اصطلاح وکاروئ. تر هغه چې مو هغه ښه نه وي توضیح کړې او ټول اورېدونکي مو په هدف او منظور نه وي پوهېدلي، له هغې څخه استفاده مه کوئ. دغه لارښوونه او توصیه ستاسې د اصلي او کلیدي کلمو په هکله، چې له هغو څخه څو ځله کار اخلئ هم صدق کوي. یو ځل مې د بورس د کام د هغه د پلورونکي خبرې واورېدې چې له یوې ډلې ښځو سره، چې غوښتل یې د بانکدارۍ او پانګې اچولو اصول زده کړي، کولې. هغه له ډېرې ساده ژبې څخه کار اخیست او مېرمنو هم له هغه سره په ډېره سړه سینه خبرې کولې. البته هغه هغوی ته هر څه توضیح کول، پرته له فني او مسلکي اصطلاحاتو، لکه: ودیعه، وثیقه، ګټه (نفع)، سپارښت، لنډمهالې پلورنه، اوږد مهالې پلورنه او نور هغه مطلب چې کولی یې شول ډېر جذاب او په زړه پورې وي. په یوې معما تبدیل شو. ځکه هغه ونه کړای شول په دې پوه شي چې اورېدونکي یې له مسلکي اصطلاحاتو سره اشنایي او بلدتیا نه لري. له کلیدي کلمو څخه د استفادې نه کولو لپاره دلیل وجود نه لري. نو له همدې امله هغه باید مخاطبانو ته توضیح کړای شي. هېڅکله یې له یاده مه باسئ چې ستاسې د وینا کولو د لغتونو کتاب تاسې پخپله یاست. ایا زړه مو غواړي د سوداګرۍ په اړه خبرې وکړئ؟ او یا ستاسې د وینا کولو موضوع سملاسي او پرته له کوم پروګرامه اخیستنه او پیرل (خریداري) وي؟

غواړئ چې د ازادو هنرونو یا صنعتي حسابدارۍ په هکله خبرې او بحث وکړئ؟

د دولتي قوانینو او د موټر چلولو په اړه، چې په غلطه لاره ډرایوري کوي او یا کوچنیانو سره د فرمایشي سلوک او چارچلن په اړه خبرې کوئ؟ غواړئ چې د لایفو LIFO پر مالونو باندې د قیمت ایښودلو په هکله توضیحات ورکړئ؟ موضوع به فرق او توپیر ونه لري. په دې شرط. په دې پوه شئ چې ستاسې

مخاطبان پر هغو کلیدي او مسلکي اصطلاحاتو، چې تاسې په ځانګړې څانګه او مسلک کې د هغو په هکله خبرې کوئ، ښه پرې پوهېدلي او هغه یې منلي دي.

پنځم– له ښوونیزو بصري مرستندویو وسایلو څخه کار واخلئ:

هغه اعصاب چې له سترګو څخه مغز ته رسېږي، د غوږ د اعصابو څو برابره دي او علم موږ ته دا وایي چې د سترګو له لارې زموږ پاملرنه د غوږو پنځه ویشت برابره زیاته جلبېږي.

یو لرغونی جاپاني متل وایي: ((یو ځل لیدل له سل ځله اورېدلو څخه غوره دي)) په همدغه اساس که غواړئ چې خبرې مو واضح او څرګندې وي، خپل د نظر وړ ټکي تصویر کړئ. جان اچ پاترسون د پیسو د محاسبې د صندوق د شرکت بنسټ ایښودونکي پخپلې هغې مقاله کې چې د سیستم په مجله کې یې ولیکله، هغه روشونه او لارې چارې، چې په وینا کولو کې ورڅخه ګټه اخیستله او پلورونکو ته یې هم لارښوونه کوله، داسې لیکلې دي.

باوري یم چې ویناوال نه شي کولی د موضوع په زړه پورې والی یا د اورېدونکي د پام راړولو لپاره یوازې د وینا کولو پر موضوع او متن تکیه وکړي. د وینا کولو لپاره تر یوې اندازې د هغې ننداریزې کولو ته اړتیا شته او هر وخت چې امکان ولري، باید هغه انځورونه، چې له سمې او ناسمې لارې څرګندوي، هغه نښې نښانې چې له کلمو څخه ډېرې باوري کوونکي دي او هغه انځورونه چې له نښو نښانو څخه یې اغېزه زیاته ده. وینا کولو ته پرې ننداریزه بڼه او رنګ ورکړو.

د یوې مطلوبې موضوع لپاره چمتووالی هغه مهال دی چې د هرې فرعي موضوع لپاره په لاس یا په ذهن کې تصویر یا انځور ولرو او کلمې باید یوازې

ددې انځورونو له یو بل سره د نښلولو او پیوندولو لپاره وکارول شي زه ډېر ژر متوجه شوم چې د انسان په اړه انځور له بل هر څه څخه ډېرې خبرې کوي

کله چې له نښو نښانو یا انځور څخه کار اخلئ په دې باید ډاډه یاست چې انځور په پوره توګه لوی دی، چې ټول کولی شي، هغه ووینې او که داسې نه وي، نو ګټه به هم ونه لري. کله چې له نښو نښانو څخه کار اخلئ. دې ته مو باید پام وي چې هغه په ورو له تختې څخه پورته کړئ او یو پر بل یې په خپل ځای کېږدئ د اورېدونکو چټک کارونه سرته رسول نه خوښېږي. اصطلاحات او مخففات یا لنډیزونه پر تخته باید روښانه او لوی ولیکئ او بیا د هغو په هکله څرګندونې وکړئ. کله چې یې لیکئ او یا کوم انځور کاږئ. خبرو ته دوام ورکړئ او له هرو څو ثانیو تېرېدو څخه وروسته خپل مخاطب لوري ته وګورئ یا راوګرځئ.

کله چې د انځور له نندارېزې بڼې څخه کار اخلئ دا وړاندیزونه باید په پام کې ولرئ او په دې پوه شئ چې د خپل مخاطب چټکه پاملرنه مو ځانته رااړولې ده:

۱. انځورونه تر هغه مهاله چې ورڅخه استفاده کوئ له مخاطب څخه لرې وساتئ.

۲. له هغو انځورونو څخه کار واخلئ چې په کافي اندازه لوی وي، چې وکړای شو هغه د ټولګي یا سالون له وروستۍ برخې څخه هم ووینو. ستاسې مخاطبان زیات شیان نه شي یادولی، تر څو هغه ښه ونه ویني.

۳. کله چې خبرې کوئ انځور لاس په لاس وګرځوئ او که داسې نه وي، نو هغوی د انځورونو په نیولو بوختېږي او بیا یو هم ستاسې خبرې نه اوري.

۴. کله چې غواړئ انځور وښیئ هغه پورته ونیسئ، تر څو، ستاسې ټول مخاطبان یې ولیدلی شي.

۵. باید په یاد مو وي چې ګرځنده انځور له ثابت او ځای پر ځای ولاړ انځور څخه لس ځله زیات ارزښت لري. که د ښودلو امکان یې موجود وي فلم وښیئ

٦ کله چې خبرې کوئ انځور تـه ډېر مـه ګورئ ، ځکـه چې تاسې لـه اورېدونکو سره اړیکې ټینګې کړي نه دا چې له انځور سره

۷ کله چې ستاسې کار له هغه انځور ، سره چې غواړئ هغه وښیئ پای ته ورسېد ، هغه د مخاطب له سترګو پناه کړئ

۸. که لازمه وي چې ستاسې ښودونکی انځور یا پارچه د یـو راز پـه توګـه پاتې شي ، هغه د لاس اړخ ته میز کې کېږدئ او مخ یې ښه پټ کړئ

د وینا کولو په مهال بیا کله کله هغې ته اشاره هم وکړئ چې د مخاطبانو کنجکاوي او تلوسه راوپارېږي . خـو دا مـه وایـئ چې څـه شـی او یـوازې هغـه وخت چې کنجکاوي تلوسه او پاملرنه وروستی اندازې او پوړ تـه ورسېده لـه هغه راز څخه پرده پورته کړئ

مرستندویه بصري درسي وسایل هره ورځ مهم او اهمیت لرونکې کېږي لـه دې څخـه د ډاډ پـه ترلاسـه کولـو ، چې مخاطـب مـو پـه مقصد او منظـور پوهېږي ، توضیح کوي. په انځور او نندارېزه توګه یې بیان کړئ

د امریکا دوه جمهور رئیسانو ، چې دواړه ډېر ښه ویناوال هم وو ، ویلي دي چې د وینا کولو څرګنده وړتیـا ، د زده کـړې او نظـم پـه نتیجـه کې لاس تـه راځي لکـه څنګـه چې لینکلن بـه ویـل: ((مـوږ بایـد د وضاحت او څرګندتیا مینه وال واوسو)) هغه د ناکس کالج رئیس ډاکټر ګالیور ته وویل چې څنګه یې د ژوند په لومړیو کې وکړای شول په خپل ځان کې دغه مینـه والي پیـدا کړي

د خپلې ماشومتیا له لومړیو ورځو څخه مې پـه یـاد راځي چې چا بـه راسره داسې خبرې کولې چې زه به یې په منظور او مقصد نه پوهېدم ، څه ډول له کـوره څخه لرې تللم ، نه مې په یادېږي چې د یو څه په هکله به له دې څخه زیات په

غوسه شوی اوسم اوس هم همداسې یم په یاد مې راځي چې یو له ګاونډیانو ښځه به مې پلار ته راتلو او ما به د هغه خبرې اورېدې خپلې خونې ته به تلم او په خونه کې به مې قدم واهه او کوښښ به مې کاوه چې په معنا یې پوه شم

هر څه چې به مې کول زما خوب ته یې ګټه نه رسوله هغه بې مفهومه خبرې به مې تل له ځان سره تکرارولې. تر څو به مې هغه په ساده ژبه نه وې راوړې او پرې به نه وم پوه شوی، خوب نه راتلو. دغه مینه والي اوس هم په ما کې شته او د همدې لپاره د وینا کولو په وخت کې هغه له یاده نه باسم

وود درویلسون په نوم یو بل جمهور رئیس داسې مسایل مطرح کوي چې په دقیقه توګه ددې څېر کي بحث لنډیز جوړوي:

زما پلار عجیبه ذهني انرژي او ځواک درلود. ما خپلې غوره زده کړې له هغه ښځه کړي دي هغه هېڅکله نامفهوم والی نه په خبرو او نه هم په عمل کې زغملی شو کله چې ما په لیکلو پیل وکړ. تر هغه وخته چې پلار مې په ۱۹۰۳م کال په ۸۰ کلنۍ کې له ژونده سترګې پټې کړې. هر څه چې به مې لیکل هغه ته به مې ورکول

هغه زه هڅولم چې متن په لوړ غږ ولولم. دا کار زما لپاره ډېر ستونزمن او سخت و. هغه به هره دقیقه کې یو ځل زما خبرې غوڅولې او پوښتنه به یې کوله ((منظور دې له دې څه ښځه. چې لیکلي دې دي. څه دي؟)) بیا نو زه ناچاره کېدم چې څرګندونې وکړم او په دې کار سره متوجه کېدلم چې جملې او عبارتونه باید ډېر ساده کړم چې مخاطب مې متوجه شي

هغه به بیا پوښتنه کوله: ((ولې یې داسې نه وایې؟)) تکیه کلام یې دا و په خپله ذهني معنا یو ډول ډزې مه کوه، چې ټوله شاوخوا یې ویجاړه کړې په ډېر غور په هماغه څه پسې ولاړه شه چې غواړې خبرې پرې وکړې)).

نهم څپرکی

داسې خبرې وکړئ چې مخاطب پرې قانع او باوري شي

یوه کوچنۍ ډله، چې ښځې او نر پکې شامل وو، ناڅاپه لـه تونـد بـاد سـره مخامخ شول. البته له واقعي توند باد څخه خبرې نـه کـوو، بلکې منظور مـو هغه توپان دی، چې د موریس کولدبلات په نوم یو سړي رامینځتـه کـړی. ددې ډلې یو غړي موضوع پـه دې ډول وویلـه: د ماښامني میـز شـاوخوا تـه ناست وو.

پوهېـدو چـې هغـه شـخص د یـو پیـاوړي وینـاوال او ویانـد پـه توګـه لـه ځانګړي لوړ نوم او شهرت څخه برخمن دی. له همدې امله کلـه چـې د وینـا کولو لپاره له ځایه پورته شو، موږ ټولو خپـل حـواس هغـه تـه متوجـه کـړل. هغه د منځني عمر خاوند او جذاب سړی و. لومړی یې په ډېره نرمه لهجـه او مؤدبانه توګه له موږ څخه مننه وکړه، چې هغه ته مو بلنـه ورکـړې وه. هغـه

غوښتل د یوې جدي موضوع په اړه خبرې وکړي. هغه ددې هیله څرګنده کړه چې دی له دې امله وبښو چې زموږ د ناراحته کولو سبب ګرځي. وروسته یې د باد د ګرد او دوړو په توګه پیل وکړ. لومړی لږ شان مخې خواته راټیټ شو او زموږ د سترګو په وړاندې وځلېد. خو غږ یې ډېر لوړ نه شو، مګر ما حس کړه چې غږ یې د کلیسا د زنګ په څېر اغېزه کوي. هغه وویل: ((خپلې شاوخوا ته نظر واچوئ، یو بل ته وګورئ، ایا په دې پوهېږئ تاسې څو تنه چې دلته ناست یاست، د سرطان له ناروغۍ څخه به مرئ؟ له څلورو څخه یو تن!)).

وروسته یې لږ مکث او ځنډ وکړ، د څېرې او بڼې حالت یې ارام او موسکا یې پر شونډو خپره شوه. خپلو خبرو ته یې دوام ورکړ: ((دا یو څرګند، خو تریخ واقعیت دی، خو تر ډېره به پاېښت ونه مومي، باید په دې برخه کې یو کار وکړو او هغه دا چې د سرطان ناروغۍ د درملو پرمختګ او د هغې د علت څېړنې په برخه کې کار وکړو.))

وروسته یې بیا موږ ټولو ته، چې د میز شاوخوا ناست وو، وکتل او ویې پوښتل: ((زه مو غواړي چې له دې پرمختګ او څېړنې سره مرسته وکړئ؟))

ایا دغسې پوښتنې ته موږ له ((هو)) پرته بل ځواب درلود؟ ما فکر وکړ ومې ویل: ((هو)) او بیا چې مې وکتل د میز شاوخوا ناستو ټولو کسانو دې پوښتنې ته مثبت ځواب ووایه. له یوې دقیقې څخه هم په لږ وخت کې موریس ګولدیلات ونږای شول موږ ټول د خپلې وینا مینه وال او لېوال کړي.

هغه لومړی زموږ شخصي پاملرنه د نظر وړ موضوع ته واړوله او ویې کړای شول د خپلې کلي او انساني موضوع په اړه د ملاتړ کوونکو شمېره ډېره کړي. هر ځای او هر وخت چې یې وګورئ د مخاطب مطلوب عکس العمل

او غبرګون ترلاسه کول د یو ویناوال اصلي هدف او د زړه غوښتنه ده هماغسې چې ومو لیدل ښاغلي ګولډیلاټ د اغېزمنې ننداري او نمایش په ترسره کولو سره وکړای شول دې موخې او هدف ته ورسېږي. هغه او ورور یې ناتان هغه مهال چې خپل کار یې پیل کړ هیڅ پانګه نه درلوده او اوس د زنځیري پلورنځیو او په کال کې په سلګونو میلونو ډالرو عاید څښتنان دي له کلونو کلونو زیار ګاللې او ډېرو هلو ځلو وروسته بالاخره بریالیتوب ته ورسېدل. وروسته بیا ناتان د سرطان په ناروغۍ اخته او له ډېرې لنډې مودې وروسته یې له ژونده سترګې پټې کړې. له هغه وروسته موریس ګولډیلاټ د ګولډیلاټ بنسټ کېښود. لومړی یې یو میلیون ډالر د شیکاګو پوهنتون د سرطان پېژندنې څانګې ته وبخښل. وروسته پر کور کېناست (تقاعد یې وکړ) او خپل ټول وخت یې د سرطان له ناروغۍ سره د مبارزې لپاره د خلکو د مرستو او همکاریو په راجلبولو کې تېر کړ.

دغو واقعیتونو برسېره پر دې چې موږ یې د موریس ګولډیلاټ د شخصیت لېوال او مینه وال کړو، صمیمیت، صداقت، رښتینولي، لوړ هوډ او عزم یې په یوه یا دوو دقیقو کې له خپل ټول وجود سره په کلمو کې ونغښت او تر موږ یې راځار کړ او دا ټول ددې سبب وګرځېد چې ټول د هغه او د هغه له وینا یا خبرو اترو سره موافقه وکړي. په مخاطبانو کې توجه، مینه والي او د دوستۍ حس راوپارېږي چې د سرطان له ناروغۍ سره د مبارزې لپاره ډله ییز او ټولنیز حرکت پیل کړي.

لومړی– د باور وړ اوسئ، چې هغه ترلاسه کړئ:

کوئین تیلیان خطیب هغه څوک ګڼه چې ((ښه سړی دی چې په وینا کولو کې مهارت لري)) هغه د شخصیت، صداقت او رښتینولۍ په باره کې خبرې کولې. هغه څه چې مې په دې کتاب کې وویل او هغه څه چې هر ځای

وایو ډېر لږ هم نه شي کولای پر نورو باندې د اغېزې کولو لپاره ددې ضروري عامل ځای ونیسي. پي پریونت مورګان به ویل ((شخصیت د باور د ترلاسه کولو ډېره غوره لاره ده. همدارنګه د هغې په وسیله کولی شو د مخاطب باور او پاملرنه راوړوو.))

الکساندر وول کات به ویل: ((هغه رښتینولي چې انسان یې پخپله وینا کې ځایوي د هغه د وینا لحن ته داسې رنګ او بڼه ورکوي چې د درواغو وینا نه شي کولی هغه په تزویر سره په خپله لمنه کې راونغاړي.))

په ځانګړې توګه کله چې زموږ اراده او تکل د نورو قناعت یا باوري کول وي، ددې اړتیا لیدل کېږي چې خپل عقاید د رښتینولۍ په دروني وړانګو تاوده او روښانه کړو. دمخه تر دې چې نور قانع او باوري کړو. پخپله باید قانع او باوري شو

دویم- داسې خبرې وکړئ چې د ((هو)) ځواب ترلاسه کړئ:

د نورث وسترن پوهنتون مخکیني رئیس والتر دیل اسکات ویل:

((هغه عقیده، نتیجه اخیستنه یا نظریه چې ذهن ته راننوځي، تر هغه وخته پورې رښتیا او حقیقت وي، تر څو د هغې مخالفه عقیده ذهن ته راورسېږي.))

هر وخت په دې پوه شئ چې ستاسې د مخاطب ذهن هم مثبت ځواب ورکولو ته چمتو دی، خو تر هغه چې له متعارض فکر سره نه وي مخامخ شوی، زما ښه دوست پروفیسر هری اور استریت په هغې وینا کې چې د نیویارک د ټولنیزو څېړنو په مرکز کې یې وکړه دا ټکی یې د اروا پوهنې له مخې په بشپړه توګه وازمویه

هوښيار او پوه ويناوال ډېر مثبت ځوابونه ترلاسه کوي په دې ډول چې د خپلو مخاطبانو فکر او نظر مثبت لوري ته بيايي د لوبو په ډګر کې د توپ په شان توپ سم لوري ته رهنمايي کړئ او ګورئ څومره په اسانۍ نسبت هغې ته چې مخالف لوري ته يې ستون کړئ. حرکت کوي رواني بېلګې او نمونې په دې برخه کې روښانه دي. کله چې يو شخص ((نه)) وايي، او رښتيا هم چې منظور يې ((نه)) دی. له دوو تورو څخه يې په زياتو کې کار کړی دی ټولو غدو، اعصابو او غړيو يې د مخالفت حالت ته چمتووالی نيولی دی غالباً چې ددغه ((نه)) ويل يوه دقيقه هم نه اوږدېږي مګر ځينې وختونه بيا د هغې ځرګند عوارض له فني جملې څخه له پښو غورځولو يا له پښو څخه د غورځولو لپاره په بشپړه توګه ځرګند دي په ساده او اسانه عبارت ټول عصبي او عضلاتي سيستم مخالفت ته چمتو کېږي برعکس کله چې شخص ((هو)) وايي هېڅ يوه له دې نښو نښانو څخه نه ليدل کېږي د بدن ارګانيزم د منلو لپاره هوساينه، احساس او برخورد هم په هوساينې سره وي په همدې اساس هر څو چې ((هوکې)) زيات وايو ددې احتمال چې وکړای شو خپل مقصد او سرمنزل ته ورسېږو. زيات دی ((

د ((هو)) تکنيک ډېر ساده دی او له دې سره سره هم مو څومره بې پروا او نا خبر يو! خلک ظاهراً تصور کوي چې په مخالفت کولو او ځان مخالف ښودلو خپل ځان مهم وښئي. د راديکال ګوند غړی د محافظه کار ګوند له غړي ورور سره يوې غونډې ته داخلېږي او بې له ځنډه دواړه تصميم نيسي چې يو بل د مرګ تر پولې عصباني کړي! که په سمه توګه وګورئ ددې کار ګټه څه ده؟ که چېرې هغوی تصميم ونيسي چې يو د بل له حضور او مصاحبت څخه خوند يوسي، په ښه ډول به نتيجې ته ونه رسېږي؟ په دغسې شرايطو کې يوازينۍ نتيجه چې د خلکو په برخه کېږي، رواني حماقت او سادګي ده.

یـو زده کـوونکی، رانیـوونکی «مشتري» ماشـوم، مېرمن او یا مېړه پـه لومړیو کې لا «نه» په ویلو اړ کړی، تر څو وګوري پرښتې حکمت او صبر ته اړتیا ده چې د هغه منفي تفکر په مثبت تفکر واړوي.

څرنګه کېدای شي چې د خپل زړه په شرایطو د «هو» ځواب ومومئ؟

ډېره اسانه ده، لینکلن به ویل: «په بحث او خبرو اتـرو کې د بریـالیتوب لاره داده چې لومړی د کلي تفاهم او توافق لارې ومومـو.» لینکلن ان دا چې کله به یې د غلامۍ په څېر د یوې جنجالي او مهمې موضوع په اړه هم خبرې اترې کولې، دا ټکی یې له پامه لرې نه غورځاوه، میرور خپرونه، چې په دې کار کې په بشپړه توګه بې پلوه وه، داسې ګزارش ورکوي:

«د لومړي نـیم ساعت لپاره لـه هـر هغـه څـه سره چې مخالفان یې وایـي موافقه کوي، وروسته بیا ګام پـر ګام هغـوی هغـې زمینې او لارې چارې تـه، چې دده مطلوبه ده، ورمخـامخوي.» لازمـه او ضـروري نـه ده وینـاوال، چې لـه خپل مخاطب سره خبرې اترې کوي، یوازې په هغه کې مخالفت راوپـاروي او هغه په دفاعي موضوع او دریځ کې واقع کړي او داسې کار وکړي چې کـه هغـه د مخه هم غوښتې وي، دده فکر بدلون ته بل تمایـل ونـه لـري؟ ایا دا سمـه ده چې په دې جمله: «غواړم چې دا او هغه ثابت کـړم» خپلې خبـرې پیـل کـړو؟ په دغسې حالت کې ستاسې اورېدونکي په کراره او تر شونډو لانـدې نـه وایـي: «اوس یې ګـورم؟» دا غـوره نـه ده چې خپلـه وینا پـر هغـه موضـوع بانـدې پـه ټینګار سره پیل کړئ، چې تاسې او اورېدونکي مو پر هغې عقیـده او بـاور لـرئ او وروسته بیا پوښتنې مطرح کړئ، چې هر څـوک غـواړي پـه ځـواب یـې پـوه شي؟ دا کـار وکـړئ، او وروسـته بیـا لـه مخاطب سره یوځـای ځـواب ویلـو تـه راووځـئ. د پلټنې او تحقیـق پـه وخـت کې هغـه واقعیتونـه، چې څـرګنـد یـې وینئ، هغوی ته ورتفهیم کړئ او نتیجې، چې هغوی یې ترلاسه کـوي، خپـل نتایج وګڼئ. هغوی چې کوم حقیقتونه پخپله کشف کړي وي، ډېر بـاور پـرې

لري. ډېر غوره بحث هغه څه دي چې توضيح يې څرګنده شي. په هر عقيدوي تضاد کې هر څومره چې پراخ او ترېخ وي، تل د توافق لارې چارې شته، چې وېناوال کولی شي ټول د هغه په اړه بحث ته رابولي. يو مثال راوړم د ۱۹۶۰م کال د فبرورۍ په ۳ د انګلستان لومړي وزير هارولډ میلان د افريقا د اتحادیې د دوو غونډو په وړاندې خبرې وکړې. هغه ناچاره و هغه وخت چې نژادي تبعیض بشپړ حاکمیت درلود، د قانون جوړولو د غونډو په وړاندې د انګلستان د ازادي غوښتونکو له نظره، چې په هغې کې قومي لوړاوی نقض شوی و، دفاع وکړي. ايا هغه خپلې خبرې ددغه اساسي نظر د اختلاف پر بنسټ پیل کړې؟ هېڅکله نه! هغه لومړی ستر اقتصادي پرمختګ، چې د جنوبي افريقا په واسطه رامنځته شوی و او د نړۍ په چارو کې د هغه هېواد د ګډون پر اړتيا باندې ټینګار وکړ. وروسته یې په زیات مهارت او هوښیارتیا د نظرونو د تفاوت او توپیر مسئله مطرح کړه، ان دا چې په دغه ځای کې یې هم ټینګار وکړ، چې دا ښه پوهېږي. دغه د عقیدو د اختلافاتو په صمیمانه. ريښتينو او صادقانه اعتقاداتو بنسټ ایښودل شوی دی. د هغه وینا د یو ښه نرم، خو په عین حال کې د يو ټینګ روش د خاطرې ډېره غوره بېلګه وه، لینکلن چې کله په فورت سامتر کې خبرې کولې. د انګلستان د لومړي وزیر خبرو ته پاملرنه وکړئ:

«د ګډو ګټو لرونکو هېوادونو د یو غړي په توګه زما د زړه له کومې هیله داده چې له جنوبي افريقا څخه ننګ او ملاتړ وکړو، ولې هیله من یم چې زما عذر به ومنئ، که په ډاګه ووایم چې ستاسې ځینې سیاستونه ددې سبب ګرځي، چې موږ د اعتقاداتو د ترېښو لاندې کولو پرته چې د انسانانو د ازادۍ لامل کېږي او موږ ټول د هغو د رامنځته کولو او ساتلو هلې ځلې کوو، ونشو کړای له تاسې څخه ملاتړ او ننګه وکړو. زما په ګومان موږ پرته له دې، چې د یو بل د تورنولو او سپکولو لپاره هلې ځلې وکړو او دې واقعیت ته

په کتنه، چې په اوسنۍ نړۍ کې زموږ ترمنځ د نظرونو دا اختلاف شته دی، باید همداسې د ربښتینو دوستانو په څېر یو له بل سره مخامخ خبرې وکړو.»

دا هېڅکله مهمه نه ده چې اورېدونکي څومره له دې خبرو سره مخالف وي، دا ډول خبرې کول هر اورېدونکی درناوي ته اړباسي او ان دا چې کله کله هغه باوري کوي، که لومړی وزیر مک میلان بې له څنډه پر عقیدوي اختلافاتو تکیه کړې وای، نو کومې نتیجې ته به رسېدلی وای؟ روښانفکره پروفیسر جیمز هاروی رابینسون «ذهن د جوړولو په کار کې» په نوم دې پوښتنې ته د اروا پوهنې له مخې ځواب ورکوي:

ځینې وختونه وینو پرته له دې چې کوم مقاومت وکړو او یا د قوي او پیاوړي احساس تر اغېز لاندې راشو خپل تفکر مو بدل کړی دی، که چېرې موږ ته ووایې چې اشتباه کوئ، په ډېره کلکه مقاومت کوو او زړه کلکېږي. موږ له باورو نه په لوړه پیمانه د اعتماد د ترلاسه کولو په چارو کې بې پروا یو، خو له کله مو څوک تهدیدوي چې هغه به له موږ څخه واخلي. زموږ تعصبونه د هغو اعتقاداتو په وړاندې سړوي. دا معلومه ده چې په دغسې حالاتو کې پخپله اعتقادات نشته چې موږ ته ارزښت لري. بلکې په غوسه کېږو، ځکه دا احساسوو چې عزت نفس مو تر ګواښنې لاندې راغلی دی... زما لنډ پاری ضمیر په انساني چارو کې ډېره مهمه کلمه وه او که په واقعیت کې هغه په مناسب ډول تشخیص کړای شي او تر استفادې لاندې ونیول شي، د حکمت پیلامه ده. یوازې د کار ستونزه په دې کې ده چې موږ په دغه ځانګړي ملکي ضمیر سره هر څه ته یو ډول ارزښت ورکوو او کله چې وایو زما غرمنۍ ډوډۍ، زما کور، زما عقیده، زما خدای او زما هېواد هر څه پر هغه باندې له باور او ایمان پرته خپله معنا له لاسه ورکوي.

همدارنګه کله چې څوک وايي زموږ ساعت غلط يا زموږ موټر زوړ او قراضه دی او هم کله چې موږ ته وايي زموږ تصور د مريخ د کانالونو په اړه يا زموږ تلفظ اپيکتيتوس له کلمې او يا د ساليسين درمليز ارزښت، يا د لومړي سارګون تاريخ غلط دی او بايد په هغې کې نوې کتنه وکړو، زړه مو غواړي په هر څه چې عادت شوي يو، همدارنګه عقيده ولرو او زموږ بيزاري او مخالفت هغه وخت راپورته کېږي چې زموږ د فرضيو پرمخ د شک او ترديد سيوری پرېوزي او بيا تل په عذر او بهانې لټولو پسې ګرځو، چې خپلو تېرو وختونو ته ورځو، نتيجه دا چې زموږ ډېر وخت په داسې مسايلو او بحثونو لګېږي چې زموږ بدلون نه موندل توجيه کړي

دريم- په ډېر ذوق او خوښۍ خبرې وکړئ:

کله چې ويناوال خپل عقايد په احساس ذوق او خوښۍ سره بيانوي، د اورېدونکي په ذهن کې د مخالفو عقايدو راڅرګندېدنه ډېره پياوړې کېږي، له ((خوښۍ)) لغت څخه استفاده کوو. څرنګه چې ذوق او مينه والي واقعاً په همدغه ډول ده. احساس او مينه والي منفي او مخالف فکر او نظر شاته ټېل وهي. کله چې ستاسې هوډ او اراده د نورو قانع کول وي، دا مو بايد په ياد وي چې د احساساتو راپارول د فکر له راپارولو څخه ډېر ارزښت او اهميت لري احساسات له وچو کلکو او جدي عقايدو څخه ډېر پياوړي دي. د يو وګړي د احساساتو راپارولو لپاره بايد ډېر صميمي واوسو. که يو څوک ډېر ښه عبارتونه وکاروي، ډېر ښکلي انځورونه وړاندې کړي، غږ يې ډېر ښه اهنګ او حرکات يې هم ډېر ښه نظم ولري، خو چې په صميميت سره خبرې ونه کړي، دا ټولې ښېګڼې به بې خونده او يوازې تشريفاتي معلومې شي. که

غواړئ . چې پر مخاطب مو اغېزه وشي لومړی پر ځان اغېزه وکړئ او متوجه اوسئ
ستاسې روحیه ستاسې په سترګو کې ځلېږي . ستاسې په غږ کې انګازې کوي ، ستاسې له سلوک څخه راڅرګندېږي او ستاسې مخاطب ته انتقالېږي
هر کله چې د خبرو کولو تصمیم نیسئ او په ځانګړې توګه کله چې هدف او موخه مو د مخاطب قناعت او باوري کول وي ، هر کار چې کوئ د مخاطب په ذهن کې خپله اغېزه ښندي ، که سړې اوبې روحه خبرې وکړئ هغه به هم سوړ برخورد او غبرګون وښئي ؛ که مخالف او یا بې ملاحظې اوسې هغه هم په دې ډول کېږي
هنري وارد بیچر لیکلي دي . ((کله چې اورېدونکی خوب وړي . یوازې یوه لاره شته دی . د غونډې او محفل لپاره مبصر وګومارو او د هغه په لاس یو لرګی ورکړو چې وخت په وخت په ویناوال باندې ګوزار وکړي .))
یو ځل د هغه قضاوت کوونکو د پلاوي غړی وم ، چې باید د کولمبیا په پوهنتون کې مو وړونکو ته د زرو مډالونه ورکړي وای . هلته ډېر اړمن زده کوونکي موجود وو . چې ټولو ډېره ښه زده کړه لیدلې وه او غوښتل یې چې خپل کارونه په ښه توګه ترسره کړي ، مګر پرته له یوه تن څخه نورو ټولو د زرو د مډال د ترلاسه کولو څخه بله موخه او هدف نه درلود او هېڅکله ددې مینه وال نه وو چې خپل مقابل لوری قانع او باوري کړي که هغوی کومه موضوع هم انتخاب کړې وه ، هغه ددې لپاره وه چې د خطابې په درد خوړل کېده او هېڅکله یې هم له هغې سره مینه او علاقه نه درلوده او د هغوی خبرې هم ټولې هنرمندانه وینا او د وینا کولو تمرین و
په هغه قاعده کې چې ما یې د مخه یادونه وکړه ، شهزاده زولو نوم درلود د هغه موضوع معاصرې متمدنې نړۍ ته د افریقا خدمتونه وو . هره کلمه

چې هغه وویله له پیاوړو احساساتو او صمیمیت څخه برخمنه وه. د هغه وینا د خطابې د وړاندې کولو مشق او تمرین نه وه، بلکې د ژوند له ارزښتونو څخه برخمنه وه، چې په مخاطبانو کې د مینې او جذبې د راولاړولو او د هغوی د باوري کولو لپاره وړاندې کول وو. هغه د خپلې قارې د خلکو د استازي په توګه خبرې کولې او خبرې یې له حکمت لوړې او کلکې ازادۍ څخه ډکې وې، د خپلو خلکو له خوا یې موږ ته لوړې هیلې او د تفاهم غوښتنه راوړې وه.

سره له دې چې هغه د یوې لویې ډلې په وړاندې د خبرو کولو لپاره احتمالاً د خپلو دوو دریوو سیالانو په اندازې تمرین نه و کړی او د وینا کولو لازم مهارتونه یې هم نه وو ترلاسه کړي. د زرو مډال موږ هغه ته ورکې. هغه څه چې قضاوت کوونکي پلاوي تشخیص کړه دا وه چې د هغه په خبرو کې د رښتینوالي او صمیمیت وړانګې په ځلېدو وې او له هرې کلمې څخه یې حقیقت ورېده. د هغه د خبرو تر څنګ ددې نورو پاتې سیالانو ویناوې لکه د څراغ د تتو وړانګو په څېر ښکارېدلې.

شهزاده په لرې پروت هېواد کې هماغه د خپلو هېوادوالو او خلکو په دود او روش دا زده کړې وه، چې یوازې په استدلال او منطق سره نه شي کېدای خپل شخصیت نورو ته څرګند کړو، باید پر هغو خبرو، چې کوو یې، د زړه له کومې ایمان او باور ولرو.

څلورم- ننداره کوونکو ته خپل درناوی او مینه څرګنده کړئ:

ډاکټر نورمن وینسنت په هغې وینا کې چې حرفوي کارکوونکو ته یې وکړه وویل: «د بشر شخصیت د مینې او درناوي غوښتونکی دی. هر انسان په خپل وجود کې د ارزښت، اهمیت او وقار احساس کوي، که هغه ټپي

کړئ د تل لپاره يې له لاسه ورکوئ، هغه هم متقابلاً همدا کار کوي. يو وخت په يو پروګرام کې د يو داسې قانون پوه تر څنګ وم چې خلک يې بوخت ساتل، خو ما هغه شخص ښه نه پېژاند. مګر له همغې غونډې وروسته به مې په ورځپاڼو کې لوستل چې هغه له ستونزو سره مخامخېږي او فکر کوم په دې پوهېږم چې ولې؟ په هغه غونډه کې يې قرار تر څنګ ناست وم. دې ته سترګې پر لار وم چې تر بيون ته ولاړ شم او وينا وکړم. هغه له ما څخه پوښتنه وکړه چې عصبي يا په قهر خو نه يې؟

ځواب مې ورکړ: ولې، تل کله چې مخکې له دې چې له ځايه پورته شم او د خپلو مخاطبانو په وړاندې ودرېږم عصبي کېږم. زه د خپلو مخاطبانو ډېر درناوی کوم او همدا مسووليت ددې سبب ګرځي چې لږ په غوسه او عصبي شم.

مګر تاسې داسې نه ياست؟ ځواب يې راکړ: «نه» د څه لپاره په غوسه يا عصبي شم؟ هر څه چې ووايې هغوی ځان تېروي او ناګاره يې غورځوي، له يو پوره او تېر ايستونکي سوک څخه زيات څه نه دي.

ومې ويل: «زه له تا سره موافق نه يم، هغه ستا نهايي او وروستنۍ قضاوت کوونکي دي. زه خپلو مخاطبانو ته په ډېر درناوي قايل يم.»

ډاکټر پيل چې کله ددې سرې د لږ محبوبيت په هکله خبرې کولې، پوهېده څه ډول برخورد او چلند ددې سبب ګرځي چې انسان ته توجه او پاملرنې پر ځای له هغه سره مخالفت وکړي. وګورئ موږ ټولو لپاره، چې غواړو له نورو سره په تفکر کې شريک شو، څومره لوی درس دی.

پنځم- په دوستانه روش او لارې پیل کړئ:

یو بې دینه سړی یو وخت له ویلیام پیلي سره د خدای (جل جلاله) د شته والي او نشتوالي په اړه بحث او خبرې اترې کولې. پیلي په ډېرې ارامی سره خپل ساعت له لاسه وکیښ د هغه قاب یې بېرته کړ او ویې پوښتل

که چېرې تاسې ته ووایم چې د څرخ دغه غاښونه، اهرامونه، عقربې او پرزې پخپله جوړ شوي دي او بیا سره یوځای شوي دي او په کار یې پیل کړی دی، تر څو وخت وښئي زما په عقل او پوهې به شک ونه کړې؟ البته چې خامخا به شک وکړې

اوس نو ستورو ته وګوره چې هر یو یې په ټاکلي چټکتیا او ټاکلي لوري خپلې ګرځېدنې ته دوام ورکوي. ځمکه او نورې سیارې هم په همدې نظم د لمر شاوخوا څرخي او دا ټول هره ورځ لږو ډېر یو میلیون کیلومتره واټن وهي. هر یو له دې ستوریو څخه یو بل لمر دی چې ډېرې سیارې یې شاوخوا څرخېږي او زموږ د لمریزې منظومې حکم لري. د بې شمېرو کهکشانونو له شته والي سره سره یو له بل نه سره ټکر کوي او نه نښلي ټول شیان په ارامه توګه کار کوي او کنټرولېږي، ایا دا به ډېره ساده ګي نه وي چې فکر وکړو دا ټول شیان اتفاقي دي او یا دا چې ګومان وکړو خامخا یو جوړوونکی لري؟

تاسې یې فکر او تصور وکړئ، که هغه خپل مخالفت په خشن او ناوړه عبارت بیان کړی وای او ویلي یې وای: ((خدای نشته؟ احمقه ته لګیا یې دا څه وایې؟)) ددغسې جملې په بیانولو به څه پېښه رامنځته شوې وای. بې له شکه به لفظي جګړه نښتې وای، اورنۍ جګړه، خو ډېره بې ځایه او بې ضرورته جګړه. بې مذهبه شخص ددغسې جملې په اورېدلو سره له خپل ټول ځواک څخه کار اخلي، چې له خپلې عقیدې څخه د دفاع لپاره د یو

وحشي ليوه په توګه جګړه وکړي ولې؟ هماغسې چې پروفيسور او وار ستريست اشاره کړې ده، هغوی پخپله عقيده دي، ځان غوښتنې او غرور تېې کړې دی

له هغه ځايه چې غرور د انسان د راپارولو يوه بنستيزه ځانګړنه ده، ښه به نه وي چې د خلکو له غرور څخه پر هغو باندې د بريد پر ځای، په خپله ګټه کار واخلو؟ هماغسې چې پيلي موږ ته وښوده، هغه عقيدې ته ورته څه په بيانولو چې زموږ مخالف شخص پرې عقيده لري، نو بيا ددغسې کار د ترسره کولو وروسته ستاسې وړانديز منل له هغه وخت څخه ډېر ساده دي چې زموږ له عقايدو سره مخالفت کوي. دغه کار د عقايدو د هغه اختلاف او ستونزو مخه نيسي چې له شخصي نظرياتو څخه د دفاع لپاره منځته راځي.

پيلي په ډېر غور او ځير کتيا سره ښودلې ده چې د انسان ذهن څه ډول فعاليت کوي، داسې کسان ډېر کم دي چې دا پوهه او هوښياري لري او په دې پوهېږي چې د خلکو د عقيدې له ديواله ورتېر شي او په نتيجه کې له هغه سره ښکر په ښکر کېږي. هغوی ډېر بې ځايه فکر او تصور کوي چې د يو ديوال يا کلا د نيولو او اشغالولو لپاره بايد پر هغې بريد وکړي او په يرغليزه توګه يې له خاورو سره برابر کړي.

په دې صورت کې څه پېښېږي؟ په هغه شېبه کې چې دښمنۍ پای ته رسېږي، ګرځنده پلونه پورته کېږي، لويې او لوړې دروازې راپرېوځي او لرې غورځېږي، غشي د ليندو تر څنګ ارام واقع کېږي. د کلمو جګړه او روحي تېپونه پيلېږي، دغسې شخړې او ټکرې ددې پر ځای چې يو څوک قانع او باوري کړي په کړاو او نارامۍ تمامېږي.

هغه هوښيارانه لار چې زه يې ننګه او ملاتړ کوم، نوې نه ده، دا لاره له ډېرې پخوا راهيسې سنت پل کاروله. هغه چې کله د اتن خلکو ته د مارش پر غونډۍ وينا کوله. په ډېرې هوښيارۍ او ځير کۍ، چې له نولمسې پېړۍ

شخه را وروسته اوس هم انسان افرین ویلو ته اړ باسي، له همدې روش شخه کار اخیست. هغه په تمامه مانا له تحصیل او ډېرې زده کړې شخه برخمن و، په مسیحي دین له ګروهمن کیدو شخه وروسته د هغه پوهه ددې لامل شوه چې ددغه دین یو ستر لاربنود شي.

یو ورځ نوموړی اتن ته راغی، اتن د پریکلس له زمانې وروسته چې خپله زرینه دوره یې تېره کړې وه، شان شوکت او پرتم یې مخ په زوال و انجیل ددې دورې په اړه وایي. اتنیان او غریبان چې هلته وو خپل وخت یې له ویلو او اوریدلو شخه په بل شه نه تیراوه.

په داسې زمانه کې چې نه راډیو و، او نه تلګراف او نه هم چټک مخابراتي وسایل، اتنیانو ډېر زیار ګاله چې هره ورځ یو بل ته تازه خبرونه ورکړي سنت پل په دغسې زمانه کې هلته ولاړ. په هغه کې په زرګونو نوښتونه وو خلک یې شاوخوا راټول شول د هغه لیدلو د خلکو مینه او علاقه راوپاروله. د هغه لاس یې ونیو، هغه یې اتیرو پاګوس ته بوت او ویې ویل: ایا کیدای شي پوه شو، چې دغه نوې نظریه شه ته وایي؟ د هغه د خبرو حقیقت به موږ ته راشرګند شي، شکه چې هغه ډېرې نوې او حیرانوونکي خبرې زموږ غوږونو ته رارسوي، په دې هیله یو چې پوه شو ددې معاني حقیقت شه دی.

په واقعیت کې یې هغه وینا کولو ته راوباله او سنت پل چې په دې خبره شه نیوکه نه درلود له هغوی سره یې ونه منله شکه چې هغه اصلاً د همدې لپاره هلته تللی و. احتمالاً چې هغه په یوې ډبرینې تختې یا ستیج ودرید او لکه د نورو بنو ویناوالو، په لومړیو لږ شان عصبي و، د لاسونو ورغوي یې وچ او خپل غږ یې صاف کړ، په هر حال هغه معمولاً سره ورته عبارتونو نوې نظریه او ... حیرانوونکي خبرې، چې هغوی هغه خبرې چې ده د خپلو خبرو په هکله وکارولې، نه قبلولې. داسې خبرې سمې نه دي هغه باید دغه ډول

شعارونه له منځه وړي وای څرنګه چې دغه ډول خبرو د مخالفتونو د راوړلو او د عقایدو تکرار رامنځته کاوه زړه یې نه غوښتل چې خپل دین د یو عجیب او د لاس رسی نه لرې شي په توګه مطرح کړي، بلکې غوښتل یې چې هغه ته له داسې څه سره غوټه ورکړي چې وګړو پرې باور درلود ددغسې کار مخالفتونه خنثی کول، ولې څرنګه یې باید دا کار کړی وای؟ یوه شېبه یې فکر وکړ او یوه ښکلې او روښانه نقشه یې ذهن ته راغله او په دې ډول یې خپله تل پاتې وینا پیل کړه:

«ای د اتن خلکو! پوهېږم چې په ډېرو چارو کې ډېر موهوم پرستان یئ»
په ځینو ژباړو کې دا جمله داسې راغلې ده: «ډېر دیندار یاست» چې زما په نظر او د سنت پل روش او عادت ته په پاملرنه دا جمله سمه ښکاري. هغوی د ډېرو خدایانو لمانځنه کوله. نو له همدې امله یې ځانله دین هم نه درلود او په دې یې ویاړ هم کاوه سنت پل د هغو ستاینه وکړه او په دې یې خوشحاله کړل، نو ځکه د اتن خلکو له هغه سره مینه او علاقه پیدا کړه. د اغېزناکې وینا کولو له قوانینو څخه یو دادی چې خپلو جملو ته انځوریز (تصویري) بڼه ورکوي.

هغه هم داسې وکړل او ویې ویل:

ستاسې تر څنګ تېریدم او له خپل دین او عبادت سره مې ستاسې مینه او علاقه لیدله دا مې احساسوله چې په یوه ناپېژندل شوي خدای ایمان لرئ.
وایي چې سنت پل په دغه جمله ځان له هغه سره پیوند کړ چې با ایمانه انسانان یئ. هغوی له دې څخه هم چې په عقیده کې یې ډېر کوچنی بدلون راشي ډاریدل او له دې عقیدې څخه د یو ډول بیمې په توګه د هغو ناخبره ډارونو او چارو څخه چې پر دوی بر لاسي وو، استفاده کوله. سنت پل دې ټکي ته په اشارې کولو هغوی ته ورتفهیم کړه چې د چاپلوسۍ او غوړه مالۍ اراده او تکل نه لري، بلکې د هغه خبرې د اصلي درناوۍ څخه لاس ته راغلی

دی چې د مسايلو له عيني کتنې څخه رامنځته شوی دی دا وي هغه رښتينولی . چې د هغه په وينا کې شته . پام وکړئ

هغه څوک بې له دې چې و يې پېژنئ. لمانځئ تاسوو ته درپېژنم نوې نظريه عجيبه او حيرانوونکی شيان؟ هيڅکله . نه' يوازې د هغه خدای په باره کې يې حقايق بيانول چې هغوی بې له دې چې ويې پېژنئ ستاينه او لمانځنه يې کوله د سنت پل هنرمندانه روش او لاره. د يو داسې شيانو پيوندو چې عقيده يې پرې نه درلوده له داسې شيانو او چارو سره چې مينه او صميميت يې منلی وو. هغه د هغوی له يوناني شعار څخه استفاده وکړه او درستګاری او معاد نظر يه يې توضيح کړه او بالاخره د خپلو نظرياتو په څرګندولو کې بريالی شو ځينو اوريدونکو مسخرې او ريشخند پيل کړ. خو نورو زياتو وويل بيا به هم راشو او خبرو ته به يې غوږ کېږدو

د نورو په قانع کولو او باوري کولو او تر اغېزو لاندې راوستلو کې زموږ ستونزه داده چې موږ نشول کولی خپل نظر د هغوی په ذهن کې ځای کړو او د متضادو نظرياتو د راڅرګنديدو مخه هم ونيسو هغه څوک چې کولی شي پخپل تول مهارت دا چاره تر سره کړي. بريالی ويناوال دی او خبرې يې پر نورو ښه اغېزه کوي

تقريباً هره ورځ له داسې خلکو سره خبرې کوئ چې په ځينو مسايلو کې له تاسې سره د عقيدې اختلاف لري. ايا په کور. اداره او متفاوتو ټولنيزو شرايطو کې تاسې تل په دې فکر کې نه ياست چې نور د خپل ځان په څېرو هڅوئ؟ ايا د خپلو لارو او طريقو لپاره مو ځای پريښی دی؟ څه ډول پيل کوئ. د لينکلن يا مک ميلان د وينا کولو لار او روش؟

که داسې ده ، ډېر نادر انسان ياست او فوق العاده بصيرت او سياست لرئ ښه به دا وي چې دوو درووېلسون خبرې تکرار کړم: ,, که زما خواته راشئ او ووايئ راشئ چې سره کښينو او مشوره وکړو. چې اختلاف نه لرو او

د اختلاف وړ ټکي مو له موافقو ټکیو څخه ډېر لېږ دی او یوازې صبر . زغم او د یو بل سره د توافق هیله ولور توافق ته به ورسېږو

لسم څپرکی

في البديهه خبرې کول

هغومره ډېر وخت له هغې څخه نه تېرېږي چې د سوداګرۍ نړۍ ځینې مشرانو او دولتي مقاماتو د یورې درمل جوړولو په یوې ډالۍ شوي ازمون ځای کې سره لیدنه کتنه وکړه. نیمایي درجن کار کوونکو چې د څېړنې د ډلې له مدیر سره یې کار کړی و، یو یو له ځایه پورته شول او د هغو حیرانوونکو کارونو په هکله یې، چې کیمیا پوهانو او ژوند پوهانو تر سره کړي وو، خبرې وکړې.

هغوی د ځینو ناروغیو واکسینونه، د ویروسونو او میکروبونو سره د مبارزې او مقابلې لپاره انتي بیوټکونو او نوي عصاب ارامونکي کشف کړي وو، پر حیواناتو او بیا وروسته په انسانانو د هغوی د ازموینښتونو نتیجې

حیرانوونکې وې. له دولتي مقاماتو څخه یوه تن د څېړنې د ډلې مشر ته وویل

((ستاسې کار حیرانوونکی دی، ستاسې کار کوونکو رښتیا هم چې معجزه کړې ده، نو بیا ولې تاسې ستېیج ته نه ورځئ او خبرې نه کوئ.))

د ډلې مشر په ډېرې زړه تنګۍ سره وویل.

((زه نشم کولی چې د ډېرو خلکو یا ټولي په وړاندې خبرې وکړم.))

څو دقیقې وروسته د غونډې مشر هغه راونیو او ورته یې وویل

((اورېدلي مې دي چې د څېړنې د ډلې مشر دا مینه او علاقه نه لري چې د یوې ډلې یا ټولې په مخکې په رسمي ډول خبرې وکړي. خو زه له هغوی څخه غواړم چې دوه درې کلمې خبرې وکړي)) ډېر د افسوس وړ وه مدیر له ځایه پورته شو او هڅه یې وکړه چې دوه درې کلمې خبرې وکړي بېښنه یې وغوښته عذر یې وړاندې کړ او یوازې یو څو ټکیو ته یې اشاره وکړه. هغه چې پخپله اړونده څانګه ښه رسېدلې او نابغه و، کله چې وینا کولو ته رسیده ځان به ورڅخه ورکېده او ډېر وارخطا کېده او ورځ او حال یې بدېده. په داسې حال کې چې نه یې شو کولی په ځان کې دا مهارت پیدا کړي. چې د اړتیا په وخت کې في البدیهه د خپل کار او مسلک په اړوند خبرې وکړي. د تدریس په دوره او موده کې مې نه دي لیدلي چې یونه زده کوونکی دې. د زړه له کومې غوښتې وای چې دا کار زده کړي او هغه دې زده نه کړای شي د کار په لومړیو کې پېښه او حالت کټ مټ همداسې چې دغه پیاوړي څېړونکي درلود. وارخطا کیدل خو له لنډ وخت وروسته بیا د لوړ هوډ او له دار پرته دغه ستونزه حلېږي امکان لري له ځان سره ووایئ

((که د وینا کولو متن مې له مخکې څخه برابر او هغه مې تمرین کولی، خامخا یوې نتیجې ته رسیدلم. خو کله چې له ما څخه غواړي سملاسي او

في البديهه خبرې وکړم، هيڅ مې ذهن ته نه راځي، ځکه چې د هغې انتظار مې نه درلود.))

في البديهه او سملاسي خبرې کول او لنډ وخت کې د خپلو خبرو او افکارو منظمول او هماهنګ کول له چمتووالي او له ډېر تمرين کولو څخه وروسته د وينا کولو څخه ډېر مهم دی. د معاصر يا اوسني ژوند چټکوالی او د ويناد چټکو اړيکو لازم والی دا ړتيا رامنځته کوي چې وګړای شو خپل افکارو ته په چټکه توګه نظم او سروسامان ورکړو. په دقيقه او روانه توګه خبرې وکړو. په دې ورځو کې نور يو تن په صنعت او حکومت کې تصميم نه نيسي او دنړۍ ډېر مهم تصميمونه د کنفرانس د ميز تر شا نيول کېږي. اوس هر وګړی خپله خبره کوي، خو هغه ناچاره دی هماغه خبره په ځواکمنه توګه د ډله ييز فکر و عقيدې په بڼه بيان کړي له همدې ځايه ده چې د في البديهه يا سملاسي فکر کولو او وينا کولو اړتيا پېښېږي او مطلوبې نتيجې هم ورکوي.

لومړی - في البديهه يا سملاسي خبرې کول تمرين کړئ:

هر څوک چې که د لږ فکر او عقل خاوند وي هم کولی شي في البديهه يا د عوامو په اصطلاح سملاسي د منلو وړ او کله کله ډېره ښه وينا وکړي. کله چې له تاسې څخه غوښتنه کېږي څو کلمې خبرې وکړئ، ددې ځواک او توان د پياوړتيا لپاره لارې شته دی. يو له هغو لارو څخه داسې طريقه ده چې دسينما ځينې مشهور لوبغاړي ورڅخه کار اخلي.

څو کاله پخوا د ګالس فير بنکس يوه مقاله په (امريکن مګزين) کې د خپرېدو لپاره وليکله او په هغې کې يې توضيح ورکړه چې پوره دوه کاله چارلي چاپلين او مري پيکفورد هره شپه په ډېرو سختو او ستونزمنو شرايطو کې د في البديهه يا سملاسي فکر او خبرو کولو تمرين کاوه. فيربنکس ليکي، چې مسئله له دې قراره وه:

،،موږ هر يو به د کاغذ پر کوچنيو ټوټو موضوعات ليکل هغه مو راخيستل او په جيب يا کڅوړه کې مو اچول هغې ته مو ښه ټکان ورکاوه او يو کاغذ مو ترې رايوست . بې له ځنډه دريدلو او يوه دقيقه مو د هغې موضوع په اړه خبرې کولې هيڅکله مو د يوې موضوع په هکله دوه ځله خبرې نه کولې يوه شپه ناچاره شوو . د اباژور په هکله خبرې وکړو . څه فکر کوئ چې ساده او اسانه ده. ويې ازمويئ

اصلي ټکی دادی چې درې واړه ددې لوبې له سرته رسولو وروسته په دوه کالو کې په في البديهه او سملاسي ويلو کې ډېر تيز او چالاکه شوي وو. اوس نو د بېلابېلو موضوعاتو په اړه په ډېرو موضوعاتو باندې پوهېږو او هغه ډېرغوره څه چې له دې څخه مو زده کړي : دادي چې خپله پوهه او فکر په ډېرو متفاوتو موضوعاتو کې سره يو ځای کړو. اوس نو في البديهه او سملاسي فکر کول زموږ لپاره څه ستونزه نه لري.،،

زموږ په دورو کې ، زياتره. له زده کوونکو څخه غواړو چې في البديهه يا سملاسي خبرې وکړي ډېرې اوږدې تجربې ماته دا را زده کړې ده چې دغه تمرين دوه بنسټيزې ګټې لري

۱- زده کوونکو ته ثابتوي چې کولی شي سملاسي يا في البديهه فکر وکړي

۲-دا تجربه له هغوی سره مرسته کوي چې د وينا کولو پر وخت پر خپل نفس يا ځان باندې ډېر باور ولري په دې تجربې سره هغوی معلوموي (تشخيصوي) چې که ډېر ناوړه حالت هم راشي او و نه شي کړای چې له مخکې اماده کړي له متن څخه استفاده وکړي دا مهارت او پوهه لري چې سملاسي يو مطلب ووايي. موضوع منظمه او سره راټوله کړي له همدې امله په هر وخت کې يو ځل زده کوونکي ته وايو ،، نن شپه به تاسې هر يو ته د خبرو کولو لپاره يوه بېله موضوع درکړو خو تر هغه وخته چې وينا

کولو ته له ځایه پورته نه شي له موضوع څخه به خبر نه یاست. بریالي اوسئ.))

څه رامخې ته کېږي؟ حسابدار ویني چې له هغه څخه غواړي د تبلیغاتو په هکله خبرې وکړي. د پلورونکي تبلیغات ښايي هغه ناچاره وي چې د ماشوم د زانګو په هکله خبرې وکړي د ښوونځي د یو ښوونکی امکان لري بانکداري په کار راشي او د بانکداري موضوع معلمي وي. د ادارې له یو کارکوونکي ښايي وغوښتل شي د تولید په هکله خبرې او وینا وکړي او د تولید له یو بې ساري کارپوه څخه غواړي چې د ادارې مسایلو په هکله څه ووايي. هغوی هلې ځلې کوي، خپلې هغې پوهې ته په پاملرنه. چې لري یې د هغه ورکړل شوې موضوع او هغه مسلک او موضوع تر منځ چې ورسره بلدتیا لري یو ډول منطقي اړیکې ټینګې کړي. ښايي لومړی ځل چې هغه خبرې کوي، خلکو ته ډېرې په زړه پورې نه وي، خو بالاخره زده کوي یې دا کار ځینو ته ستونزمن او ځینو ته ډېر اسانه دی خو بالاخره ټول دا زده کوي چې دا کار له هغې څه ډېر اسانه وي چې دوی یې فکر کاوه او دا هغوی ډېر خوښوي. ویني چې په ځان کې هغه ځواک او قدرت پیاوړی کوي چې دا فکر یې هم نه کاوه چې له هغې څخه به برخمن وي. زه فکر کوم چې که هغوی وکړای شي دا کار وکړي. یعنې چې دا ټول یې کولی شي، خو په دې شرط چې پر خپل ځان ټول باور وکاروي. له ټولو څخه مهمه دا چې هر څومره چې یو څوک ډېر کوښښ او هلې ځلې وکړي. دا کار په اسانۍ سره کولی شي یوه بله له هغو لارو چارو څخه چې موږ یې خپلو زده کوونکو ته ددې لپاره کاروو چې في البدیهه او سملاسي وینا وکړي. ددې تخنیک زنځیروالی دی. دغه لاره او طریقه زموږ په ټولګیو کې په زړه پورې انګېزې راولاړوي. د کار طریقه او لاره داده چې خپل یوه زده کوونکي ته ووایو چې

یوه کیسه د ځانه اختراع او هغه څومره چې کولی شي په زړه پورې بڼه بیان کړي. د بېلګې په توګه هغه وايي:

((تېره ورځ مې خپل هیلیکوپټر (چورلکه) له ځمکې پورته کوله، ناڅاپه مې ولیدل چې څو الوتونکي زما خواته راځي، غوښتل مې راښکته شم، خو یو ددې الوتونکو له منځ څخه پر ما ډزې وکړې زه ...))

په دې وخت کې زنګ غږېږي او دا څرګندوي چې ددې ویناوال د خبرو کولو وخت سرته رسیدلی دی او بل زده کوونکی باید کیسې ته ادامه ورکړي. په همدې ډول هر زده کوونکی هغې کیسې ته دوام ورکوي. امکان لري پیښه د مریخ له سره د غونډې تالار ته راولي.

له مخکیني چمتووالي پرته وینا کول د زده کوونکو مهارت ډېر زیاتوي او د زده کړې د یوې وسیلې په توګه کارول کېږي. هر څومره چې شخص په دې برخه کې ډېر تمرین وکړي، د اوږدې وینا کولو د حقیقي شرایطو ترلاسه کولو ته ډېر چمتو کېږي او پخپل ټولنیز، کاروباري یا سوداګریز ژوند کې ښه مهارت پیدا کولی شي.

دویم- په ذهني توګه چمتو اوسئ چې في البدیهه خبرې وکړئ:

کله چې له تاسې غوښتنه وشي چې پرته له مخکیني چمتووالي څخه خبرې وکړئ. غالباً دا هیله کېږي د هغې موضوع په هکله، چې په اړه یې ښې خبرې کولی شئ. وینا وکړئ. هغه مسئله چې دلته شته داده چې څه ډول د وینا کولو له شرایطو سره مخامخ شئ او تصمیم ونیسئ چې په هغه لنډ تنګ وخت کې چې تاسې ته درکول کېږي. خپل د نظر وړ مهم ټکي بیان کړئ.

له دې حالت سره په سمون کې یو غوره لاره داده چې خپل ځان ذهناً ددغسې شرایطو لپاره چمتو کړئ. کله چې غونډې ته ځئ له ځانه وپوښتئ که همدا اوس له تاسې څخه وغوښتل شي چې خبرې وکړئ، څه به ووایئ او هغه موضوع چې په لنډ تنګ وخت کې به یې په وضاحت سره بیان کړئ. کومه ده؟ د هغو خبرو په اړه به چې همدا اوس کېږي. خپل مخالفت یا موافقت څه ډول بیان کړئ؟

په همدې اساس لومړنۍ لارښوونه چې تاسې ته یې وړاندې کوم داده خپل ځان په ذهني توګه چمتو کړئ چې په ټولو شرایطو کې في البدیهه خبرې وکړئ. هغه دا چې في البدیهه فکر وکړئ او دا د نورې له ډېرو ستونزمنو کارونو څخه دی. خو زه ډاډه یم چې تراوسه هېڅوک په دې نه دي توانېدلي چې د بدیهه ویونکي ویناوال په توګه باور ترلاسه کړي. مګر دا چې د مخه یې ساعتونه خپل ذهن د هغو عامو شرایطو په تحلیل، تجزیه او شننه بوخت کړي چې پکې واقع دی

هغه څوک چې په في البدیهه وینا کې ځلېږي، هغه چاته پاتې کېږي چې په ډېر صبر او زغم سره له هر ډول شرایطو سره مقابلې ته چمتو کېږي. له ځان سره د وینا کولو په ډېرو تمرینونو. چې هېڅ کله به هغه ویناوې ونه کړي. د بېړنیو شرایطو لپاره چمتو کېږي. دغه ډول وینا کول په واقعیت کې «في البدیهه» نه دي. بلکې د هغو لپاره له مخکې څخه پوره چمتووالی موجود وي

په دغه لاره او طریقه څرنګه چې د وینا کولو موضوع په اړه پوهېږئ یا ورڅخه خبرتیا لرئ. ستاسې یوازینۍ ستونزه به د حال او وخت تنظیم یا ترتیب وي د یو في البدیهه ویناوال په توګه به د وینا کولو لپاره لږ فرصت ولرئ. نو په همدې اساس تصمیم ونیسئ چې د موضوع کومه خوا ستاسې له شرایطو سره اړخ لګوي یا سمون خوري

له دې امله که له مخکې څخه چمتووالى نه لرئ، عذر او ښښنه مه غواړئ. په دې ټول پوهېږي چې تاسې له مخکې څخه چمتووالى نه درلود. هر څومره ژر چې کېداى شي اصلي موضوع او مطلب ته ولاړ شئ او بيا زما دې وروسته وړانديز ته غوږ شئ

دريېم- بې له څنډه بېلګې او نمونې راوړئ؛

ولې؟ په درې دليلونو:

۱ـ دا چې کولى شئ د وروستۍ جملې په هکله خپل ځان د فکر کولو د ستونزې اړتيا څخه خلاص کړئ او خپلو تجربو بيانول په في البهديه او سملاسي ويلو سره کوم له ستونزو ډک کار نه دى

۲ـ په ارامه او کراره وينا کولو ډګر ته وزننوزئ اوپه لومړيو شيبو کې مو ويره، ډار او دوه زړيتوب له منځه ځي او تاسې د ا فرصت پيدا کوئ. چې ځان او موضوع بيانولو ته چمتو کړئ

۳ـ بې له څنډه د خپلو مخاطبانو پام ځانته راواړوئ، هماغسې چې په اووم څپرکي کې مې بيان کړل د مثال او بېلګې راوړل د مخاطب د پام را اړولو ډېره ډاډمنه او چټکه لاره ده هغه مخاطب چې ستاسې د وړاندې کړې مثال په انساني اړخ جذب شوې وي د وينا په لومړيو شېبو کې، يعنې هغه مهال چې خپل خاطر ډاډمن کيدو ته ډېره اړتيا لرئ،هغه تاسې ته درکوي اړيکه (ارتباط) يو دوه اړخېزه لاره ده او هغه ويناوال چې کولى شي د خپل مخاطب پام راواړوي بې له څنډه دې موضوع ته متوجه کېږي همدا چې قبلوونکې ځواکونه د يو الکترونيکي جريان په څېر پر خپلو مخاطبانو باندې ويني او د منلو برېښنا د هغوى په سترګو کې ګورئ دېته هڅېږي چې ډېره زياته هڅه وکړئ چې هغې ته ځواب ووايئ نو په همدې اساس د وينا

کوونکي او مخاطب ترمنځ اړیکه یا ارتباط د یوې وینا د بریالیتوب کلي ده او پرته له هغې رښتینې اړیکې ناشوني دي د همدې لپاره مو هڅوم (تشویقوم). په ځانګړې توګه هغه وخت چې له تاسې وغوښتل شي څو کلمې خبرې وکړئ له مثال راوړلو کار واخلئ.

څلورم- په جذبه او پوره ځواک خبرې وکړئ

هماغسې چې دمخه هم په دې کتاب کې څو ځل ویل شوي دي، که په جذبه او پوره ځواک خبرې وکړئ ستاسې بیروني حرکتونه به ستاسې ذهنیت باندې مثبته اغېزه ولري تراوسه مو د هغې ډلې په منځ کې چې سره خبرې اترې کوي. داسې څوک لیدلي دي چې د خپلو خبرو په منځ کې هغه څه چې وایي په حرکتونو یې هم وښیئ؟ ډېرې ژر روانې او ځینې وختونه ډېرې څرګندې خبرې کوي او ډېر ژر خپل اوریدونکي ځانته راجذبوي له ذهن سره د جسمي فعالیت اړیکې ډېرې زیاتې دي. موږ د لاسي کارونو او ذهني چارو توصیف او بیانولو لپاره له عبارتونوڅخه یو ډول کار اخلو مثلاً وایو «عقیدې ته رسیدلي یو» یا «فکر مو جنګولی دی» هماغسې چې ویلیام جیمز اشاره کړې ده. کله چې خپل بدن پاک او صاف ساتو ځینې حرکتونه سرته رسوو. ډېر ژر متوجه کېږو. چې ذهن مو په ډېره حیرانوونکې بڼه فعالیت کوي په همدې اساس زما نصیحت تاسې ته دادی چې خپل ځان په خبرو کې واچوئ او همدا به له تاسې سره مرسته وکړي چې سملاسي یا في البدیهه خبرې وکړئ.

پنځم- له همدې اصل څخه همدا اوس کار واخلئ:

بالاخره ددې وخت رارسېږي، چې یو څوک تاسې په اوږه ووهي او ووایي څو جملې خبرې کوې؟ بنایي اصلاً مخکې تر مخکې اخطار هم نه وي تاسې ارام ناست او د غونډې د مشر له خبرو څخه خوند اخلئ چې یو ځل مو دې ته پام کېږي، چې هغه ستاسې په هکله خبرې کوي. ټول ستاسې خوا ته راګرځي، څو ستاسې دې پام ته پام واړوي چې څه پیښه شوې ده د وروسته ویناوال په توګه ټاکل شوي یاست. په دغسې شرایطو کې باید ستاسې ذهن سملاسي لاس په کار شي او د مشهور استیفن لي کاک په شان ستاسې د اس تر شا درشي ارام اوسئ کله چې مخ د غونډې (مشر رئیس) ته وراړوئ، دا نو داسې وخت دی چې ساه پکې اخیستلای شئ ډېر غوره کار دادی چې د خبرو کولو پر وخت، د هغو په وړاندې نږدې ودرېږئ چې تاسې ته مخاطب دي. مخاطبان له خپل ځان او هغو کارونو سره چې کوي یې مینه لري په همدغه اساس درې منبع دي چې د في البدیه او سملاسي خبرو یا وینا لپاره له هغو څخه الهام واخلئ.

لومړی: پخپله د مخاطبانو په هکله خبرې وکړئ د اسانه ویناکولو لپاره دا ټکي مه هیروئ د خپلو اوریدونکو په هکله خبرې وکړئ او دا چې هغوی څوک دي او څه کوي، په ځانګړې توګه د خپلې ټولنې او انسانیت لپاره څه کوي، له دقیقو مثالونو څخه کار اخلئ.

دویم: د موقعیت موضوع ده. په ډاډه توګه کولی شئ، د هغو شرایطو په باره کې چې ددغه شمېر غونډې او راټولیدو سبب ګرځیدلی. خبرې وکړئ ایا هغه غونډه د یوې پیښې کالیزه ده. یا چا ته جایزه ورکول کېږي، یوه سیاسي غونډه ده او که د کومې ملي ورځې او مناسبت په هکله ده؟

له دې ټولو سره سره که تاسې یو ښه اوریدونکی وئ کولی شئ یو خاص او ځانګړی ټکی چې بل ویناوال له تاسې څخه د مخه هغې ته اشاره کړې

ده وواېئ او هغه مشخص کړئ ډېرې بریالی في البدیهه یا سملاسي ویناوې هغه دي چې په رښتینې توګه في البدیهه بیان شوې یا ویل شوې وي هغه داسې ټکي لري. چې ویناوال یې په خپل زړه کې د مخاطب او موقعیت په باره کې حس کوي او له شرایطو سره داسې لکه دستکشې چې په لاس کې مو دي، جوړې دي او داسې یو لباس دی چې په دقیقه توګه د همدې موقعیت او قامت لپاره ګنډل شوې دي د في البدیهه یا سملاسي ویناوو بریالیتوب په دې ټکیو کې دی

د ښکلیو او لنډ موندل کیدونکو ګلانو په څیر غوړېږي او ډېر ژر له مخې پناه کېږي ولې کوم خوند چې مخاطب یې له دې ډول وینا کولو څخه وړي. له هغه سره د تل لپاره پاتې کېږي او له دې څخه یې هم ژور فکر وکړئ لکه چې سترګې غړوئ په دومره شیبه کې به ووینئ چې په في البدیهه او سملاسي ویناوال په بدل شوی یاست

شپږم- في البدیهه خبرې مه کوئ، في البدیهه وینا وکړئ

په دې دوو جملو کې یو ظریف اونازک توپیر شته دی. دا هېڅکله ګټه نه لري چې یو څوک د بې رابطه موضوعاتو مجموعه پرته له دې چې د هغو منطقي اړیکې سره پیوند کړي یو په بل پسې وواېي باید چې خپلو نظریاتو ته په منطقي ډول د یوې مرکزي او محوري نقطې په شاوخوا کې نظم او ترتیب ورکړئ تر څو خپلې هغې موخې ته، چې په پام کې مو ده. ورسېږئ. یو ځل بیا یې تکراروم چې که په مینې او علاقې سره خبرې وکړئ، تاسې به سملاسه له هغه ویناوال څخه، چې د مخه یې خپله وینا چمتو کړې وه، ډېر ژوندي او اغیزناک شئ

ان دا چې که چېرې یو له هغو وړاندیزونو څخه چې په دې څپرکي کې مطرح شوی دی، وکاروئ یو ډېر بریالی في البدیهه ویناوال به شئ همدارنګه کولی شئ هغه فنون چې ددې ټولګي د درس په لومړیو کې مطرح شول وکاروئ په یوې غونډې کې کولی شئ ډېر لنډ د مخه خپل ځان چمتو

کړئ چې خپل نظریات په څو لنډو کلمو کې راټول کړئ کله چې یې وخت را ورسیږي هغه څه چې مو په ذهن کې دي په څرګنده او لنډه توګه یې بیان کړئ. اوریدونکی غواړي ستاسې په نظریاتو پوه شي. هغه په لنډیز سره بیان او کښیني

نورمن بل ګرس، ارشیتک او صنعتي طراح دا عادت درلود چې ودرېږي یا پر لارې ولاړ شي او خپل افکار نورو ته بیان کړي هغه چې به کله د ډېرو پیچلو ودانیو یا تندارتونونو په هکله له خپلو همکارانو سره خبرې کولې په خونه کې به ښکته او پورته تللو او په دې ډول به یې افکار په بشپړه توګه متمرکز کیدل هغه دا هڅه هم وکړه چې په ناسته خبرې کول هم زده کړي چې البته زده یې هم کړل زموږ لپاره زیاتره حالات توپیر کوي کله چې موږ ناست یو په ښه توګه کولی شو خبرې وکړو او معلومه خبره ده چې موږ به وکړای شو په تمرین سره په ولاړه هم وینا وکړو اصلي رمز او راز د کار په لومړیو کې پټ او نغښتی دی

لومړی لنډه وینا وکړئ. وروسته یوه بله لږ اوږده او همداسې دوام ورکړئ، هغه وخت به نو بیا متوجه شي چې نوی وینا کول درته له مخکې وینا څخه څو ځله اسانه او ساده ده او په پای کې به دې بریالي کېږي چې د یو ټوې غونډې او ډیرو خلکو په مقابل کې سملاسي یا في البدیهه ویناکول هم له دوستانو او صمیمي ملګرو سره د عادي خبرو کولو په څیر اسانه دي

دریمې برخې ته یوه لنډه کتنه

له مخکې څخه د چمتو شوې او في البدیهه ویناوو هدف یو کار ته د هڅونې لپاره وینا کول

۱ـ له خپل ژوند څخه مثال راوړئ.

د خپل ژوند مثال بنسټ پر خپلې یوې شخصي تجربې کېږدی
خپلې خبرې د خپلې تجربې د جزئیاتو په یادونه پیل کړئ
کله چې د خپلې تجربې ګزارش ورکوئ. هغه د دویم ځل لپاره ژوندی کړئ.

۲ـ خپل د نظر وړ ټکي وایئ غواړئ چې اوریدونکی مو څه وکړئ؟
خپل د نظر وړ ټکی په لنډه او څرګنده توګه ووایئ
په دقت ډاډ او باور سره یې بیان کړئ

۳ـ هغه دلیل یا ټکه . چې اوریدونکی یې انتظار کولی شي . هغه ته بیان کړئ . دا ډاډ تر لاسه کړئ چې یاد شوی دلیل له هغه مثال سره ، چې تاسې یې وایئ . اړیکې لري

د معلوماتو یا اطلاع ورکولو لپاره وینا کول

۱ـ خپله موضوع محدوده کړئ . ترڅو له هغه وخت سره سمون وکړي چې په واک کې یې لرئ

۲ـ خپل نظریات منظم او ترتیب کړئ

۳ـ هغه ټکي چې په پام کې یې لرئ ، یو یو وشمېرئ

۴ـ ناآشنا له اشنا سره پرتله کړئ.

د فني اصطلاحاتو له بیانولو څخه ډډه وکړئ

۵ـ له بصري ښوونیزو روزنیزو وسایلو څخه کار واخلئ

داسې خبرې وکړئ چې مخاطب پرې قانع او باوري شي

۱ـ د باور وړ اوسئ . تر څو هغه تر لاسه کړئ

۲ـ داسې خبرې وکړئ چې د «هو» ځواب تر لاسه کړئ

۳ـ په شوق او ذوق خبرې مینه والی خبرې وکړئ

۴ـ خپلو اوریدونکو یا ننداره کوونکو ته درناوي وکړئ

۵ـ په دوستانه طریقه او روش خبرې پیل کړئ

سملاسي في البدیهه وینا کول

۱ـ سملاسي خبرې کول تمرین کړئ

۲ـ ذهناً چمتو اوسئ چې سملاسي في البدیهه خبرې وکړئ

۳ـ بې له ځنډه او پر له پسې مثالونه راوړئ

۴ـ په ځواکمنې قوت او تحرک سره خبرې وکړئ

۵ـ د همدې ځای او له همدا اوس اصل څخه استفاده وکړئ

٦ـ في البدیهه ګډوډې خبرې مه کوئ ـ في البدیهه منظه خبرې وکړئ

څلورمه برخه

د اړیکو ټینګولو هنر

هغه څپرکي چې په دې برخه کې مو راوړي دی. په لنډه توګه د وینا کولو موضوع ته ځانګړه شوې دی

په دې ځای کې هم یو ځل بیا د وینا کولو پر هغو اصولو او لارو چارو ټینګار او تاکید شوی دی چې ددې کتاب په لومړۍ برخه کې راغلي دي سمه ویناکول د مخاطب په وړاندې د یو پیغام په ترڅ کې د ربښتیا ویلو مینه والې څرګندولو په نتیجې پورې مقید او تړلی دی. یوازې په همدغسې حالت کې دی چې وینا کول به په طبیعي او پاک زړه یا حالت سره وي

یوولسم څپرکی

د وینا کول

ایا په دې باور کوئ چې له نړۍ سره د اړیکو لپاره یوازې او یوازې څلور لارې موجودې دي او موږ د همدې څلورو ډولو اړیکو پر بنسټ ډلبندۍ اوارزیابي کوي؟ هغه کار چې کوو. څه ډول چې نړۍ ته ګورو هغه څه چې وایو او په هغه ډول چې یې وایو. دغه څپرکي کې په څلورم مطلب. یعنې څه ډول ویلو پورې اړه پیدا کوي

په لومړیو کې چې مې د ویناکولو ټولګي پرانستل. زیات وخت مې د ویناکولو په تمرین، د تلفظ په پرمختګ. د غږ مناسب لوړوالی او ټیټوالی او په صرف او نحو کې د ځواک د ترلاسه کولو په کار کې لګاوه. خو ډېر ژر په دې وپوهیدم چې دا څومره یو بې ګټې کار دی چې یو څوک وغواړي لویانو ته دا ور زده کړي. چې څنګه خپل غږ لوړ یا ټیټ کړي او کلمې په

روانه ښه تلفظ کړي دا ټول د هغه چا لپاره په زړه پوري دي چې خپل دوه درې کاله وخت ولګوي او د وينا کولو هنر زده کړي زما تشخيص دا و چې پريېږدم زده کوونکي چې په هماغه تلفظ چې رالوی شوي دي خبرې وکړي پوه شوم چې که خپل وخت او ځواک انرژي مې ديافراګمي تنفس په ځای يوازې مهمې موخې لکه له قيد څخه د زده کوونکو د ازادولو په شان بې معنا دي او هغوی ته مې په ازاد ډول د وينا کولو لارښوونه کوله ډېر ژر نتيجې ته ورسيدم چې کار مې څومره ډېر پايښت لرونکی او حيرانوونکی و شکر خدايه چې ددې شعور مې درلود چې دا کار وکړم

لومړی- له خپلې با خبرې پوستې څخه راووځئ

زما په ټولګيو کې. ډيرې غونډې يوازې په همدې کېږي چې لويان له هغو زنځيرونو څخه خلاص کړو. چې پخپله يې پرې خپلې پښې او لاسونه تړلي دي. زياتره ددې لپاره چې زده کوونکي دې ته وهڅوو چې له خپلې پوستې څخه راووځي او په دې وپوهېږي چې نړۍ له دوی سره په نرمښت چلند کوي. که دوی پخپله د غوره روحيې او ښه خلق يا سلوک خاوندان وي. نړۍ به هم ورسره ښه هر کلی وکړي واقعاً چې له پښو غورځيږو. اعتراف کوو چې دا کار ډېر له ستونزو او کړاوونو ډک خو په په زيار ګالنې ارزيده د مارشال فوش په قول د جګړې کولو هنر په مفهوم کې ساده دی. خوله بده مرغه چې د سرته رسولو په بهير کې هغومره ډېر ساده نه ښکاري خنډ. البته جسمي هم دی. ولې زياتره په تفکر او ذهن پورې مربوطېږي. دا داسې مقولې دي چې د انسان له ودې سره يو ځای په هغه کې ځای پر ځای کېږي. پخېږي. او کلکېږي

د مخاطب په وړاندې طبیعي خبرې کول، ساده نه دي. دوېناهنروال په دې ښه پوهېږي، هغه وخت چې څلور کلن وئ. احتمالاً چې کولی مو شول، د سټېج سرته ولاړ شئ او نورو ته په خطاب کې ډېرې طبیعي خبرې وکړئ خو کله چې بیا څلرویشت کلن او یا څلورڅلویښت کلن شوئ ایا بیابه هم کولی شئ په ارامۍ سره د سټېج سرته ولاړ شئ او خبرې وکړئ؟

ایا کولی شئ هغه طبیعي والی مو، چې په څلور کلنۍ کې درلود. په دې سنونو کې یې هم وساتئ؟ شرط تړم کله چې لوېږئ او د یو چرتي لاکیشب په څیر خپل پوټکي ته راګرځي. لویانو تـه د وېنـاکولو پـه اړه درس ورکولو کې ستونزه یوازې هغـوی تـه د یـو تخیلي اضافي فـوق العـاده شخصیت د ورکولو پـه خـاطر نـه وي، بلکې ستونزه لـه دې ځایـه پیلېږي چې باید پـه هغوی کې موجود مخکې ذهني خنډونه او موانع له منځه یوسو او هغـوی پـه دې باوري کړو په هماغه طبیعي والي سره خبرې وکړي، لکه د سوک وهلو یا بل سپورټ کولو په وخت کې چې خبرې کوي.

په سلګونو ځله داسې شوي دي چې د زده کوونکو خبرې مې د وېناکولو په منځ کې قطع کړي دي او هغـوی مـې دې تـه اړ کړي چې د انسان په څېر خبرې وکړي په سلګونو ځله د شپې سترې ستومانه او ډېر عصبي کور تـه هم راګرځیـدلی یـم ځکـه چـې د ټولګي د پرمخبیولو په ټول بهیر کې مې تل دا هڅه کړې ده چې پر زده کوونکو دا ومنم چې طبیعي خبرې وکړي. باور وکړئ دا کار هیڅکله هغومره چې اسانه ښکاري، اسانه نه دی. پخپل یو ټولګي کې چې مې له زده کوونکوڅخه وغوښتل چې د خپلو خبرو ځینې برخې تمثیل او ننداره‌یزې کړي. د دغو ننداررو ځینې برخې باید په سیمه ییزې لهجې سرته رسیدلې وای. ما له دوی څخه وغوښتل چې په ډېرې ناپامۍ او بې باوري سره ځانونه دغه ډول

ننداړو ته تسلیم کړي کله چې په هغوی داسې کول په ډیرې حیرانۍ سره متوجه کیدل ان داچې کله کله د یو ناپوهه انسان په څیر یو کار کوي. خو بیا هم بد احساس نه لري د ټولګي زده کوونکو به هم ځینو د نورو هم ټولګیانو رول لوبولو ته په حیرانۍ کتل زما په عقیده کله چې بیا د ژوند په ازادانه توګه کړنه او عمل کوئ او ان دا چې ترسره کوئ یې کله چې بیا د ژوند په چارو کې د یوې ډلې خلکو په وړاندې واقع کیږئ کولی شئ په ډیرې اسانۍ سره خبرې وکړئ دغه یو ناځاپي ازادي تاسې ته د هغه الوتونکي حالت در په برخه کوي چې پنجره کې له مودو مودو بند ځخه وروسته. ناځاپه ازاد شوی دی اوس نو تاسې متوجه کیږئ چې ولې خلک د تیاتر او سینما مینه وال او علاقمند دي؟ دا ځکه چې هغوی وینې لوبغاړي یا اداکار پرته له کوم لږ قید او بند څخه هم خپل رول تر سره کوي او هغه احساسات چې پټ کړي یې دي په ښه څرګنده او ښکاره توګه ننداړې ته وړاندې کوي

دویم- هڅه مه کوئ چې له نورو څخه تقلید وکړئ- پخپله همدا تاسې اوسئ.

موږ د هغو وینا کوونکو ستاینه او قدرداني کوو چې خپلې وینا ته ننداریزه او تمثیلي بڼه ورکوي د خپلو احساساتو او عواطفو له بیانولو څخه ډډه نه کوي او هغه څه ته. چې باید ویې وایي. منحصر په فرد. ځانګړې او تخیلي حالت ورکوي

د دویمې نړیوالې جګړې له پای ته رسیدو څخه لږ وروسته مې په لندن کې د سر راس او سر کیت اسمت په نومونو له دوو ورونو سره لیدنه او کتنه درلوده. هغوی په همدې نږدې کې تازه په الوتکه کې له لندن څخه استرالیا تـه الوتنه کړې وه او د استرالیا دولت د پنځوس زرو ډالرو جایزه یې ګټلې وه. د هغوی دې کار د بریتانیا په امپراتورۍ کې ډیر شور، ځوږ او هیجان رامنځته کـړې و او پاچا هغوی ته د((سر)) لقب هم ورکړ. کپتان هرلي چې یو ډېر مشهور عکاس و، له هغوی سره د سفر په یوې برخه کې ملګری شوی او فلم یې اخیستی و او مالـه هغو دواړو سره مرسته وکړه چې دسفر په فلم خبرې وکړي او بیا مې هغـوی تـه د وینا کولو په اړه څه زده کړه هم ورکړه هغوی څلور میاشتې د ورځې دوه ځله د لندن د مونیک فیلر په تالار کې یوه لـه غرمې وروسته او بل هـم د شپې وینا کوله. دې داوړو ورونو یو ډول تجربې تـر سره کـړې او پـه نیمایي نـړۍ کې یـې الوتنې کړې وې د وینا کولو متن ټکي په ټکي سره یـو شان و. لـه دې سره سره هم داسې نه ښکاریدله چې دواړه د دې یو ډول وینا وکـړي. پـه یـوې وینـا کې لـه کلمو پرته نور عناصر او توکي هم شامل دي. هغه چاشني ، خوند اومزه ده، چې وینا کوونکی یې له کلمو سره ورزیاتوي همغه څه چې وایم مهم دی. ولې د هغې څـه ډول ویـل هـم ډېـر اهمیـت لـري، برولـوف د روسـیې لـوی او مشـهور انځورګر(نقاش) یو وخت د یوه زده کوونکي یا محصل مونوګراف تصحیح کاوه. زده کوونکی چې د متغیرې طراحۍ پـه اړه لـه حیرانـۍ سره مخامخ و، پوښتنه یې وکړه: ولې تاسې یوازې د هغې د یوې ذرې ته لاس وروړئ او له همـدې سـره یې بشپړ بدلون موندلی دی؟

برولوف ځواب ورکړ: ټول هنر د همـدې ذرو پـه اساس معنـا پیـدا کـوي. د پادروسکي دا ټکی ټول د انځورګرۍ او نمایشنامې په شان په وینا کولو کې هم صدق کوي. په همدې ډول کله چې د چالـه کلمـو سـره سـروکار کېـږي، همـدا ډول احساس لري. د انګلیسانو په پارلمان(ولسي جرګه) کې دا متـل رواج دی

چې دومره مهمه نده چې انسان څه وايي، بلکې مهمه دا ده چې څه ډول يې ووايي. هغه وخت چې انګلستان د روم د امپراتورۍ یوه برخه وه، کوئینتلون په هم دا خبره کوله. د فورد اوړګاډي (ریل) جوړونکو به ویل ټول فوردان دقیقاً یو د بل په څیر دي. مګر دوه انسانان په دقیقه توګه یو دبل په شان نه دي تر دغه شنه اسمان لاندې هر نوی ژوند نوې او تازه موضوع ده او هیڅ شی هیڅکله په دقیقه توګه د مخکې په شان نه دي او هیڅکه به هم دویم ځل لپاره نه وي.

هر ځوان باید د خپل ځان په هکله دغسې عقیده اوفکر پیدا کړي هغه باید په هغه یوازیني او منحصر فود ځانګړې په خوځښت او ټکان پسې وګرځې او په قدر يې پوه شي او پرمختګ وکړي چې دی له نورور څخه بیلوي. ټولنه او ښوونځی هڅه کوي دا ځانګړتیا له انسان څخه واخلي. هغوی دې ته مینه او علاقه لري چې ټول په یو شکل او چوکاټ کې راولي، خو زه وایم مه پرېږدئ چې دا وړانګه او شغله تته (غلې) شي، ځکه یوازینی څه چې ستاسې اهمیت ثابتوي، همدا دی او بس د وینا کولو د هنر او اصولو په اړه هم هغه څه چې ومې ویل ډېر اهمیت پیدا کوي. په نړۍ کې هیڅوک هم ستاسې په څیر نه دي. په زرګونو میلونو نه وګړي شته چې ستاسې په څیر دوه سترګې، یوه پوزه او یوه خوله لري، خو هغوی یو هم دقیقاً ستاسې په څیر نه دي. ستاسې ټولې ځانګړنې او ذهنیت نه لري کله چې طبیعي خبرې کوئ. داسې وګړي لږ دي چې خپل افکار او احساسات دقیقاً ستاسې په څیر بیان کړي. یا په بل عبارت: تاسې خپل ځانګړې فردیت او شخصیت لرئ، او یوازینی څوک یا همدا تاسې پخپله یاست او د یو ویناوال په توګه دا ستاسې ډېره مهمه شتمني ده. پر هغې منګولې ولګوئ د هغې له درلودلو څخه خوښ اوسئ او هغې ته وده ورکړئ دا داسې وړانګه او ځلا ده چې ستاسې په ویناکولو کې ځواک، ملکرتیا او صمیمیت پیدا کوي. دا یوازینی

څه دي چې ستاسې اهمیت څرګند یا ثابتوي. له تاسې څخه غواړم چې خپل ځان په ډېر زور په چوکاټ کې مه اچوئ، چې له امله یې خپل فردیت او تشخص له لاسه ورکړئ.

درېیم_ له خپل مخاطب سره اخبري اترې وکړئ:

اجازه راکړئ چې تاسې ته د زړګونو ویناوالو انځور او تصویر وړاندې کړم. یو وخت چې په یو مناسبت د سویس د الپ په غرونو کې د اوړي په موسم کې له خلکو سره وم، معمولاً مې په هغه هوټل کې،چې د لندن یو شرکت یې اداره کوي، استوګنه درلوده. هغوی زیاتره خپلې ویناوال د میلمه په توګه له لندن څخه هغه ځای ته لیږي. له هغوی څخه یوه یې ډېره مشهوره انګلیسي لیکواله وه، چې د هغې ویناکولو موضوع ((دناول راتلونکې)) وه. هغې لیکوالې میرمنې اعتراف وکړ چې د ویناکولو موضوع یې پخپله نه ده ټاکلې د دې لپاره هم وینا کولو لنډوالی او لوړوالی هغه موضوع وه، چې ورته هیڅکله هم اهمیت نه ورکاوه، ځکه چې پخپله دې موضوع مهمه نه وه او د دې له نظره یې دویلو ارزښت هم نه درلود. نوموړې په ډېره بېړه له بېلابېلو ځایونو څخه ځینې یادښتونه راخیستي وو او بیا هم بې له کومې پاملرنې خپلو مخاطبانو ته، په داسې حال کې چې مطرح شوې موضوع سره یې مینه او علاقه هم نه درلوده، ودریده کله به یې خپلو یادښتونو ته کتل او کله یې هم د خونې چت ته هغه د ډېرې لرغوني روش او طریقې په څیر یې یوه یوه کلمه ویله او سترګې یا نظر یې په ډېرو لریو اُفقونو کې څرخېده او غږ یې د پیړی او زمانو د دیوالونو له شا څخه راتللو. ویناکول هیڅکله داسې کار نه دی، لکه چې دې میرمنې تر سره کاوه. دې کار ته له ځان سره خبرې اترې وایي او په هغې کې د اړیکو د رامنځته کولو

يا ټينګولو د حس يوه ذره يا نښهٔ نه هم وجود نه لري. مخاطب بايد دا احساس کړي چې پيغام مستقيماً د ويناوال له زړه او ذهن څخه د ده زړه او ذهن ته راليږدېدلي دي. هغه وينا چې ماورته اشاره وکړه د ګوبي په وچه او سپيره دښته کې د کولو وړ ده. ښهٔ نو داسې فکر وکړئ چې د ژوند يو يوې ډلې ته خطاب پر زياتې خبرې او اوتې بوتې ليکل شوي دي. د دې کار لپاره يې عجيبه اصول او قوانين هم ټاکلي دي او هغه يې د اسرارامېز کار په توګه راوړي دي. لرغوني او پخواني فنون«فصاحت او بلاغت» اوس د خندا وړښکاري، خلک چې کتابتونونو يا کتاب پلورنځيو ته ځي، د فصاحت او بلاغت په اړه په سلګونو ټوکه کتابونه مومي چې هيڅ په درد نه خوري، هغه پرمختګونه چې د تدريس په ډيرو برخو کې رامنځته شوي دي، اوس هم زده کوونکي او محصلين اړ دي چې د وينا د فن د زده کړې لپاره دقيانوس د زمانې د بلاغت له همدغو فنونو څخه کار واخلي، په داسې حال کې چې هيڅ ګټه ورته نه لري. د شلمې پيړۍ په لومړيو کې د وينا د هنر لپاره په بشپړ توګه نوې لاره چاره رامنځته شوې ده. دغه لاره چاره د معاصرې دورې له غوښتونو سره سمون لري او د موټر په څير په درد خوري. عملي ده، د تلګراف په څير چټکه او څرګنده او د تبليغاتو په څير لنډ او اقتصادي ده. د وينا هغه چوکاټونه چې يو وخت د بلاغت لوړ ځلي او نښې نښانې وې، نن ورځ يې ډير لږ خلک منلي او زغملی شي. د نن ورځې مخاطب هغه پنځلس کسيزه ډله وې، چې د کنفرانس د ميز په شاوخوا ناست وي او يا د زرکسيزې ډلې او غونډې په وړاندې وي چې د يوې خيمې يا چت لاندې راټول شوي وي، زړه يې غواړي چې وينا کوونکي تر هغه چې کولی شي دوی ته په وضاحت او څرګندتيا سره خبرې وکړي اود غبرږ لحن يې کله چې له چا سره خبرې کوي په ارامه، صميمي او سلوک يې بې تکلفه، خو يوازې ډېره لږه زياته انرژي وکاروي، هغه هم ددې لپاره چې

طبیعي ښکاره شي باید چې له څلویښتو تنو څخه زیاتو وګړو سره د خبرو کولو په وخت، له هغه څخه چې له یو تن سره خبرې کړي، انرژۍ مصرف کړي. کټ مټ هغسې چې یوه مجسمه د یو لوړ ځای پر سر جوړه وي، باید لویه اندازه ولري، تر څو چې د هغه سري سترګې یې په طبیعي بڼه ولیدلای شي، چې د ځمکې پر مخ ولاړ دی.

مارک تواین، دنوداکان ته تللی و، چې خبرې وکړي د وینا وروستۍ شیبې یې وې چې سپین ږیری یې څنګ ته ورغی او ورته یې وویل: «د ځان په څېر فصیحې خبرې وکړئ، خو د هغې په څیر مه اوسئ.». دادقیقاً هغه څه دي چې مخاطب یې غواړي «د خپل ځان په څیر فصیح خبرې وکړئ ولې د هغې په شان اوسئ.»

د طبیعي فصیح والي یوازینۍ لاره تمرین ترلاسه کول دي. د تمرین په وخت کې کله چې متوجه کېږي چې ډېر تشریفاتي سلوک او چلند کوئ او لکه په قلم لیکلی شمیرلې خبرې کوئ، لږ مکث او ځنډ وکړئ او ښایي چې ذهن درته ووایي: اې موضوع څه ده؟ له خوبه راویښ شه او انسان اوسه! وروسته بیا خپل ذهن د یو مخاطب په څیر ځانته واقع کړئ او خامخا په دې څار کې اوسئ چې هغه یو دقیق او مینه وال انسان وي او تاسې غواړئ له هغه سره خبرې وکړئ. اصلاً دا هېره کړئ چې یو بل څوک هم شته دی. له دې انسان سره خبرې وکړئ. تصور وکړئ چې له تاسې څخه یې پوښتنه کړې او تاسې لګیا یاست د هغه ځواب ورکوئ. که ستاسې په ذهن کې هغه له ځایه پورته شي او له تاسې سره خبرې وکړي او تاسې یې هم ځواب ووایئ، دغه جریان مخاطب ته خامخا یو طبیعي بڼه خپلوي.

امکان لري له دې پولې او بریده هم څه وړاندې ولاړ شئ. په دقیقه توګه پوښتنه او ځواب پیل کړئ، د مثال په ډول امکان لري د خپلې وینا په منځ کې وپوښتئ خامخا ددې ارزیابۍ لپاره له ما څخه بشپړ مدرک او دلیل

غواړئ؟ نو دا دی اوس یې درته وایم... «او بیا پوښتنې ته ځواب ورکړئ دا کار کیدای شي ډېر په طبیعي ډول ترسره شي. په دې ترتیب د وینا یو نواختي له منځه ځي او ستاسې لحن ډېر ځرګند او محاورې ته ډېر نږدې کېږي. د اقتصاد له وزیر سره هماغسې خبرې وکړئ، لکه چې ښاغلي اسمیت مو مخې ته ولاړ دی. مګر د اقتصاد وزارت غونډه د ښاغلي اسمیت له غونډې څخه بیله ده؟ هغه لاره او طریقه چې ښاغلو سمیتانو ته په درد خوري، د هغوی د مجموعي کار په درد هم خوري. دې شپېرکي په لومړیو کې مې د یوې لیکوالې میرمنې د وینا په هکله خبرې وکړې په هماغه سالون کې چې هغې موږ ته خبرې کولې، څو شپې وروسته مو د سراورلاج په زړه پورې خبرې واورېدې د وینا موضوع یې «اتوم او نړۍ» وه، هغه د نیمې نړۍ د تفکر مطالعې او څېړنې لاس ته راوړنې په دغه لنډه وینا کې نغښتې وې او له هغه څخه یې خبرې کولې چې د هغه د زړه له کومې منلې وې او هم یې له زړه نه غوښتل چې هغه له موږ سره تر منځ کېږدي، له همدې امله یې اصلاً دا له یاده وتلي وو چې ګوندې وینا کوي اوپه دې هکله یې ډېره لږه اندېښنه هم نه درلوده. د هغه یوازینۍ اندېښنه دا وه چې خپلو مخاطبینو ته باید د اتومونو سم او دقیق معلومات په اسانۍ سره ورکړي هغه د زړه له کومې هڅه کوله چې موږ ته هماغه څه راوښیي چې پخپله یې لیدل او په موږ کې هماغه احساس را پیدا کړي چې پخپله یې احساسول، نو نتیجه او پایله یې څه شوه؟ وینا یې یو قیامت جوړ کړی و. هم یې ځواک درلود او هم یې جذابیت، نو له همدې امله یې په خلکو هم ژوره اغیز وکړه.
هغه هماغه وینا وه چې غیر عادي ځواک او قدرت یې درلود له دې ټولو سره ډاډه یم، د خپل ځان په هکله داسې ګومان نه لري او هغوی چې ددده خبرې واورېدې، دا فکر نه کوي چې دا ګوندې کوم کسبي(حرفه یي) ویناوال دی که د یوې ډلې په وړاندې داسې وینا وکړئ چې مخاطب مو متوجه شي چې

په دې برخه کې مو زده کړه لیدلې ده، هیڅکله به دا تاسې ته کوم امتیاز نه وي، په ځانګړې توګه که د یوې دورې مدرس او استاد اوسئ د اوریدونکي خوښیږي چې تاسې داسې طبیعي خبرې وکړئ چې هغوی یې په خوب کې هم ونه ویني چې تاسې((رسماً)) په دې برخه کې زده کړه کړې ده. یوه ښه کړکۍ هیڅکله لیدونکی دې ته نه رابولي چې راشه او له ما څخه د نړۍ ننداره وکړه. ښه کړکۍ پریږدي چې رڼا ور څخه تیره شي. ښه ویناوال هم همدغه ځانګړنه لري. هغه داسې طبیعي خبرې کوي چې اوریدونکي یې هیڅکله د وینا کولو طریقې او روش ته نه متوجه کیږي، او یوازې یې هغه موضوع ته پام کیږي چې مطرح کوي یې.

څلورم- زړه مو په خبرو او ویناکې ځای کړئ:

ډېره ربښتینولي، صمیمیت او مینه والي به هم له تاسې سره مرسته وکړي. کله چې مو شوک د خپلو احساساتو تر نفوذ او اغیزې لاندې وي په واقعیت کې سطحې ته راځي. څرګندیږي او خنډونه ښکته ځي

د هغه د احساساتو تودوخه ټول خنډونه له منځه وړي او شخص په غیر ارادي ډول عمل کوي او خبرې کوي. او په دې حالت کې یې سلوک، چلند او وینا طبیعي کیږي.

په همدې اساس، هغسې چې په دې څپرکي کې مو څو ځله تکرار کړه د وینا کولو په وخت کې مو زړه په وینا او خبرو کې کیږدئ.

دییل د دینې پوهنې د پوهنځي رییس براون. په یوې وینا کې محصلینو ته په خطاب کې وویل

هیڅکله مې هغه ستاینه نه هیریږئ چې زما یو دوست د کلیسایي خدمتونو په اړه وکړه، هغه یو ځل د لندن په ښار کې د جورج مک دونالد د

وعظ او نصیحت په غونډه کې ګډون کړی و په هغه ورځ جورج مک دونالد مقدس کتاب د یوولسمې برخې څخه د بني اسرائیلو کیسه ولوستله. د وعظ وار چې راورسید ویې ویل: تاسې ټولو ددې دیندارو خلکو کیسه اوریدلې ده هڅه نه کوم تاسې ته ووایم، چې ایمان څه شی دی؟ د دینې پوهنې استادان له دې سره زما څخه زیاته اشنایي او بلدتیا لري. زه دلته راغلی یم له تاسې سره مرسته وکړم، چې پر ایمان باور وکړئ.

او بیا یې په داسې د ملګرتیا په ساده لحن کې په سحرناکه ډول د ایمان او نالیدلو ابدي حقیقتونو په هکله خبرې وکړې چې د ټولو اوریدونکو زړونه او ذهنونه یې تسخیر او ښکیل کړل.

هغه خپل زړه په وینا کې ایښی و او خبرې یې ډیرې اغیزناکې وې، ځکه چې په اصلي او بې ریا ښکلایې بنسټ ایښودل شوی و.

((زړه یې په خپل کار کې ایښی و)) د کار مزد دا دی، سره له دې پوهیږم چې دا نصیحت به ټول ونه مني، ځکه چې ناخرګند او نا مشخص((مبهم)) ښکاري عادي خلک په روښانه او مستدللو قوانینو پسې ګرځي، باید داسې څه وکړای شو چې پاک یې د هغوی په لاس کې کیږدو، یو څه شی لکه د یو موټر پر لاره د روانولو په څیر دا داسې څه دي چې هغوی یې هم غواړي او زه یې هم غواړم چې هغوی ته یې ورکړم. دا کار هم د هغوی لپاره ډیر ساده دی او هم زما لپاره داسې قوانین شته، یوازې یوه کوچنۍ ستونزه په هغې کې شته او هغه هم دا چې په درد نه خوري.

هغوی وینا د طبیعي والي او بې تکلف والي او د هغې د اصلي جوهر په اړه خبرې نه کوي، زه په دې ښه پوهیږم، ځکه چې د ځوانۍ یوه برخه مې په دې ازموینه کې تیره کړې ده. په دې کتاب کې به داسې خبرې ونه کړم، لکه د جاش بیلینګر په قول: ((ګټه یې څه ده، چې په ډیر داسې څه پوه شي، چې همغسې چې ته پرې پوهیږې نه دی.))او موندبرک د منطق، استدلال

او د وینا لیکلو په اړه ډېر متون ولیکل، چې هغه نن ورځ د هیواد په پوهنتونو کې د فصاحت د کلاسیکو موډلونو په نوم تدریسېږي، ولې پخپله برک یو ډېر نابریالی ویناوال و، چې نه یې شول کولای خپلې خبرې وکړي، هغه په زړه پورې او پیاوړې کړي. نو له همدې امله یې هغه ته د عوامو د مجلس د«ناهار وخت» لقب ورکړی و. کله چې به د خبرو کولو لپاره له ځایه پورته شو د پارلمان غړیو به ټوخی کاوه، ستومانتیاوې به یې وښکلې چې خوب یې یونسي. کولی شئ چې په ټولو امکاناتو سره په خپله یو څوک په پنجره کې بند کړئ، خو دا نشئ کولی، چې یو فکر په زور پر هغه ومنئ. له بده مرغه ډېر وینا کوونکي هماغه پنجرې دي چې څوک پکې نه اچول کېږي.

پنځم_ تمرین وکړئ چې لحن مو پیاوړی او د منلو وړ وګرځي:

کله چې موږ واقعاً خپل عقاید اوریدونکو ته لېږدوو، له بیلابیلو غریزو او فزیکي عناصرو څخه کار اخلو. خپلې اوږې پورته غورځوو، لاسونو ته تکان ورکوو، خپلې وروځې پورته غورځوو، عږ لوړوو، او کله یې ټیټوو، هماغسې چې پیښې بیانوو، خپل لحن ته بدلون ورکوو. له یاده مو باید ونه وځي، چې دا ټول د خبرو اغېز زیاتوي، خو د وینا د جذابیت لامل او علت نه وي. په وینا کې د غږ او لحن بدلون په بشپړه توګه زموږ د ذهني او عاطفي حالت تر اغیز لاندې دي. د همدې لپاره د هغې موضوع په بیانولو کې، چې موږ پوهېږو هغه زموږ مطلب هیجاني کوي، توپیر لري او د همدې لپاره ده چې د موضوع په اړه باید علاقه او مینه والي ولرو او خپل مخاطبان په دې مینه والی کې شریک کړو. څرنګه چې موږ ټول د ځوانۍ د مهال د طبیعي والي او له جذبې ډکوالي لیوال یو، کله چې غتیږو بد مو نه راځي چې راپاڅېږو او وینا، سلوک او چلند مو د ځوانانو په څېر وي، البته د ځوانۍ د دورې اداء د

ځان لپاره هغومره مناسبه نه ګڼو، نو د همدې لپاره خپل همت د غږ د لوړولو او ښکته کولو لپاره کاروو، چې په نتيجه کې يوه وينا طبيعي والی او خوند له يوې مخې له لاسه ورکوي ښايي د عادت له مخې چټکې چټکې خبرې وکړو، حواس مو راټول نه وي او لاره ګودر راڅخه ورک شي. په دې کتاب کې ما څو ځله په طبيعي چلند کولو ټينګار کړی دی، ښايي له تاسې سره دا فکر او تصور پيدا شوی وي چې د طبيعي وينا کولو په شرط غلطو کلمو يو نواخته توګه ويل څه ستونزه نه لري، بر عکس وايو چې بايد په طبيعي توګه خبرې وکړو، يا په بله غوره وينا: يو ښه او پياوړی وينا وال بايد هيڅکله دا ونه مني چې د لغتونو زيرمه يې لږه، د وينا کولو او د تخيلي ځواک قوه يې کمزوري او بې ځواکه وي. دا داسې څه دي او دې ته مينه وال انسان بايد د هغې د سمون او پر مختګ هيله وال او مينه وال وي. دا ډېره غوره ده چې انسان وکړای شي په وينا کولو کې لحن، د غږ ټيټوالی او لوړوالی، ځنډ او مکث کول وپيژني او هغه اصلاح کړي. دا کار د غږ د ضبط په مرسته سرته رسولی شئ. ستاسې دوستان او ملګري کولی شي له تاسې سره په دې ارزيابۍ کې مرسته وکړي. د وينا کولو د فن د کارپوهانو له لارښوونو څخه که استفاده هم وکړئ غوره به وي دا مو بايد په ياد وي چې دغسې تمرينونه بايد له مخاطب سره د وينا کولو په وخت کې په تخنيک پورې مقيد کيدل يې د اغيز کولو د مړينې(مرګ) په معنا دی همدلته ده چې زړه په وينا او خبرو کې کېږدئ ((راونغاړئ)) او حواس مو بايد دې ته متوجه وي چې پر مخاطب باندې عاطفي اغيز وکړي او داده اوسئ چې د لس ګونو کتابونو څخه په سلو کې (۹۰) نوي موارد کولی شي ستاسې په مخاطب اغېزه وکړي.

څلورمې برخې ته یوه کتنه
د اړیکو ټینګولو هنر

وینا کول:

۱. له ډېر باخبره دریځ څخه راووځئ.
۲. هڅه مه کوئ چې له نورو تقلید وکړئ- پخپله اوسئ.
۳ له ډېر مخاطب سره خبرې اترې وکړئ.
۴. ډېر زړه په وینا کې کېږدئ.
۵. تمرین وکړئ، چې د وینا لحن مو پیاوړی او د منلو وړ وي.

پنځمه برخه

د اغېزناکې وینا کولو لپاره بلنه

په دې برخه کې هغه اصول او فنون، چې په دې کتاب کې مو بیان کړل، ورځنیو خبرو اترو، د ټولنیزې او عمومي رسمي وینا ووتـه ځانګړې کړې او هغې تـه وده ورکـوو. دادی مـوږ فرضـوو چـې تاسې کـولی شـئ لـه زده کړو شرایطو څخه فارغ وینا وکړئ.

دغه وینا به په دوه ډوله وي: یا د بل شخص پر وینااو یوه سریزه ده او یا اوږده وینـا ده. د همـدې لپـاره د نـورو پـر وینـاوو د سریزې پـه توګـه د وینا وړانـدې کولـو د لارو چـارو پـه هکلـه یـو ځانګړې څپرکي تـه پـه اوږده وینا اختصاص ورکوو. په وروستي څپرکي کې یو ځل بیا ددې کتـاب پـر اصـولو، چې په ورځنیو ډله ییزو یا د ډېرو خلکو په وړاندې په وینا کولو کې پـه کـار راځي، ټینګار کوو.

دولسم څپرکی

د وینا والو پېژندنه، د جایزو ورکړه او منل

کله چې له تاسې څخه غوښتنه کېږي، چې د يوې ډلې په وړاندې وينا وکړئ، ښايي لازمه وي چې يو بل ويناوال ورمعرفي کړئ، چې د معلوماتو د رسولو، د خلکو د بوخت ساتلو، باوري کولو او يا د نورو د تشويق او هڅونې لپاره خبرې وکړي. ښايي د يو دولتي سازمان د پروګرامونو مدير يا د ښځو د ليليې غړې اوسي او په وروسته غونډه کې د اصلي وينا کوونکي د معرفۍ دنده ستاسې پر غاړه وي او يا دې ته سترګې پر لار ياست چې سيمه ييزو مقاماتو، پلورونکو او يا د سياسي سازمانونو او اتحاديو غړيو ته وينا کوئ.

په يوولسم څپرکي کې مو د لوړو وينا کولو په تدارک بحث او خبرې کړي دي او په دې څپرکي کې له تاسې سره دا مرسته کوو د معرفۍ وينا کول تدارک کړئ. همدارنګه به د جايزو ورکولو او منلو د لارو چارو په اړه

ارزښتمنې اشارې او یادونې هم وکړو. جان میسون براون، پیاوړی لیکوال او ویناوال، چې د هغه په زړه پورې ویناوو په ټول هېواد کې ډېر اورېدونکي راجلب کړي دي، یوه شپه په پام کې وه چې هغه حاضرینو ته وروپېژني او په دې هکله لنډې خبرې وکړي. هغه سړي ښاغلي براون ته وویل

«هېڅکله د هغو خبرو په اړه چې غواړې ویې کړې اندېښنه مه لره. ارام اوسه. زه له مخکې څخه د وینا کولو د متن په چمتووالي اعتقاد او باور هم نه لرم، ځکه چې دا هېڅکله د یوې ښې او غوره وینا کولو لاره چاره نه ده. د متن جذابیت له مینځه وړي او له هغې څخه تازه والی او په زړه پورې والی اخلي. کله چې زه له خپله ځایه پورته کېږم الهام ته ستر ګې پر لار پاتې کېږم او هېڅکله هم ماتې نه خورم.»

همدغو خبرو ښاغلی براون دې ته هیله من کړ چې هغه سړی به ډېره ښکلې او په زړه پورې معرفي وکړي. په کتاب کې یې هغسې چې زما عادت دی لیکي: کله چې هغه سړی زما د معرفي کولو لپاره له ځایه پورته شو پېښې داسې بڼه خپله کړه:

«ښاغلو! ایا مهرباني کوئ چې زما خبرو ته غوږ کېږدئ؟ نن شپه تاسې ته یو ډېر بد او ناوړه خبر لرم. په پام کې وه چې ایزاک اف مارکوسون تاسې ته خبرې وکړي، خو هغه رانغی، ناروغه شوی دی.»

«د حاضرینو چکچکې» وروسته موږ له سناتور بلدریج څخه وغوښتل چې تاسې ته وینا وکړي... خو د هغه مصروفیت او بوختیا وه «د حاضرینو چکچکې» بالاخره بې ځایه هڅه او کوښښ مو وکړ چې ډاکټر لوید ګروګان له کانزاس ښار څخه راولو «د حاضرینو چکچکې» خو دا هم ونشو، له همدې امله مو د هغه پر ځای جان میسون براون راوباله» (چوپتیا).

ښاغلي براون ددې غمیزې په یادونې سره یوازې همدا وویل: «بیا هم د شکر ځای دی چې زما دغه الهامي ملګري زما نوم سم او صحیح تلفظ کړ.»

وګوری دغه شخص، چې ادعا یې کوله، چې په الهاماتو پسې ځي، که ډېرې هڅې او هلې ځلې یې هم کړې وای، نه یې شول کولی له دې څخه ناوړه عمل وکړي. د هغه معرفي په بشپړه توګه هغه ژمنه او تعهد و، چې هغه هم د ویناوال او هم د اورېدونکو په بنسټ، چې دده د خبرو اورېدو ته راغلي وو، درلود. دغه ژمنې او تعهدات ډېر زیات نه دي، خو د حیرانتیا لامل دی، چې څه ډول ډېر دغسې پروګرامونه جوړول ددې کار له تشخیص څخه بې ځواکه او عاجز دي. د وینا کوونکي معرفي کول د موخې او هدف له نظره په ټولنیزو اړیکو کې له معرفۍ سره توپیر نه لري. په دغه ډول معرفۍ کې وینا کوونکي او اورېدونکي له یو بل سره اشنا کېږي، دوستانه فضا او چاپېریال رامنځته کېږي او د هغوی ترمنځ اړیکه ټینګېږي. هغه څوک چې وایي: ((دا نه ده لازمه چې وینا وکړي، یوازینی کار چې باید ویې کړې د وینا کوونکي معرفي کول دي.))

پر موضوع ښه نه دی پوه شوی. هېڅ وینا د وینا کوونکي د معرفي کولو په اندازه ستونزمنه نه ده، او احتمالاً دلیل یې دادی چې د زیاترو غونډو مشران (رئیسان) له اندازې زیات د هغې د چمتو کولو په هڅه او لټه کې دي

معرفي یا پېژند ګلوي چې په لاتین کې له دوو کلمو څخه (Intro) د داخل په معنا ده، او (Ducere) د هدایت او لارښوونې په معنا تشکیل شوې ده. لازمه داده چې د موضوع تل ته زموږ لارښوونه او هڅونه وکړي، تر څو د ویناوال تر بحث لاندې موضوع ته غوږ کېږدو. معرفي باید موږ د ویناوال دروني واقعیتونو ته، یا د هغو واقعیتونو لوري ته، چې ځانګړې موضوع په اړه به تر بحث لاندې ونیول شي، رهبري او هدایت کړي. په بل عبارت معرفي باید عنوان په مخاطب (ویلوري)، چې له هغه وروسته ویناوال هم وکړای شي دغه کار وکړي او دغه ټول کارونه باید په ډېرو لنډو جملو او لنډ وخت کې ترسره کړي، دا هغه

کار دی چې د معرفۍ په غاړه اچول شوی دی. خو ایا معرفي کوونکی دا کار کوي؟ البته په سلو کې نوي یې نه کوي، په ټینګار سره وایو: نه!

زیاتره معرفۍ ډېرې کمزورې، بې محتوا او نیمګړې دي او هغه څه چې باید سرته یې ورسوي، سرته یې نه رسوي. که یو ویاند، چې د معرفۍ دنده پر غاړه لري، د خپلې دندې پر اهمیت پوه شي، د مجلس یا غونډې د رئیس او یا د پروګرام د مدیر ډېرې غوښتنې ورڅخه کېږي. دلته د څو وړاندیزونو یادونه کوم، چې هغه به له تاسې سره دا مرسته وکړي چې د معرفۍ یو متن ښه برابر کړئ.

لومړی- هغه څه چې غواړئ ویې وایئ، له مخکې څخه یې په بشپړه توګه چمتو کړئ:

ان که د معرفي متن ډېر لنډ هم وي او یوه دقیقه هم وخت نه نیسي، باید په دقیقه توګه چمتو شي. لومړی واقعیتونه راټول کړئ. دغه واقعیتونه باید د دریوو محورونو په شاوخوا کې راټول شي. د وینا کوونکي د وینا موضوع، د وینا لپاره د هغه ځواک او توان، د بحث وړ موضوع او د هغې د نوم په هکله کله کله څلورم محور هم ورزیاتېږي، ویناوال ولې دا موضوع ځانته ټاکلې ده؟ چې دا ټکی د اورېدونکي لپاره ډېر په زړه پورې دی. له مخکې څخه باید په دې ډاډمن شئ چې د ویناوال د موضوع او د موضوع په اړه د ویناوال د تحقیق او څېړنې په اړه په دقیقه توګه پوهېږئ. هېڅ شی وینا کوونکی له دې څخه ډېر نه وارخطا کوي چې هغه ناچاره شي د معرفي کوونکي د خبرو ځینې برخې، چې د هغه تر بحث لاندې موضوع په اړه نه پوهېږي او مخاطب ته غلط معلومات او اطلاعات ورکوي، اصلاح کړي.

کولی شو دغه ستونزه د ویناوال د وینا د موضوع څخه په ډاډ سره او د وینا د محتوا په اړه له وړاندوینې څخه په ډېرې کولو سره له منځه یوسو. خو د یو معرفي کوونکي په توګه ستاسې دنده دا ایجابوي چې د وینا کولو عنوان او سرلیک په سمه توګه اعلان او د اورېدونکي له مینې او علاقې سره د هغې اړیکه مشخصه کړئ. که اصولاً کېدای شي هڅه وکړئ چې دغه معلومات په مستقیمه توګه له ویناوال څخه واخلئ. که ناچار یاست په دې برخه کې درېیمګړي شخص، مثلاً د پروګرام مدیر او مرتب ته مراجعه وکړئ. دغه معلومات په لیکلې بڼه کشف او له وینا کولو څخه لږ مخکې یې له ویناوال سره وڅېړئ. احتمالاً چې ستاسې د چمتووالي لویه برخه به د ویناوال د وړتیا په اړه د واقعیتونو راټولول وي. که ویناوال په نړیواله یا ملي کچه مهم شخص وي، کولی شي د هغه په اړه دقیق معلومات له Who's Who? کتابونو یا له دې ته ورته کتابونو څخه ترلاسه کړئ. په سیمه ییزه کچه کولی شئ هغه ادارو یا دفترونو ته چې پکې ویناوال کار کوي، مراجعه وکړئ. یا د هغه یو نږدې دوست او د کورنۍ غړي ته تیلیفون وکړئ. اصلي موخه او هدف دادی چې لاس ته راغلي معلومات دقیق وي. د ویناوال نږدې دوستان به خوښ شي چې دغه اطلاعات او معلومات ستاسې په واک کې درکړي. البته ډېر واقعیتونه ستړي کوونکي دي، په ځانګړي ډول که د ویناوال وړتیاوې له لږ ارزښت څخه برخمنې وي. کله چې دې ټکي ته اشاره کوئ چې ستاسې ویناوال د فلسفې ډاکټر وي، د لسانس، مافوق لسانس یا ماسټرۍ ته یې اشاره کول د وخت ضایع کول دي. په همدغه ډول د هغو دندو په هکله چې لري یې، غوره داده چې همدې وروستۍ دندې ته یې اشاره وشي، نه دا چې د کالج له پای ته رسېدلو وروسته یې هره دنده او وظیفه بېله بېله یاده کړای شي. له هر څه مهمه داده چې د هغه د مهمو کارونو له یادونې څخه ډډه ونه کړئ، خو بې اهمیته کارونه یې مه یادوئ.

مثلاً یو ځل مې واورېدل چې مشهور ویناوال، چې باید ډېر معلومات یې درلودای، ایرلنډي شاعر ډبلیو. بي. بیتز معرفي کړ. په پام کې وه چې بیتز باید خپل شعرونه ووایي. هغه درې کاله د مخه په ادبیاتو کې د نوبل جایزه هم اخیستې وه، هغه جایزه چې په نړۍ کې قلموالو ته ډېر ستر ویاړ دی.

شرط ترم چې د هغو ځانګړو اورېدونکو ترمنځ ان دا چې په سلو کې لس هم ددې جایزې په اهمیت نه پوهېدل. معلومه خبره ده چې باید دواړو برخو یا خواوو ته اشاره شوې وای. ان دا چې کـه بـل هېڅ هـم نـه وای ویـل شـوې. ددې دواړو ټکیو یادونه ډېره ضروري وه، خو د غونډې رئیس څه وکړل؟

دا دواړه مهم ټکي یې بیخي له یاده ووتل او د هغه پر ځای یې د یونان د اساطیرو او شعر په ارتباط ګډې وډې خبرې وکړې.

له هر څه د مخه باید د ویناوال له نوم څخه ډاډمن شئ او د هغه صحیح او سم تلفظ زده کړئ، جان میسون براون وایي چې یو ځل یې هغه جـان بـراون میسون او کله کله جان اسمیت میسـون معرفـي کـړی دی. استیفن لیکاک مشهور کاناډایي طنز لیکونکی په یوې په زړه پورې مقالې کې، چې سرلیک یې «نن شپه زموږ سر و کار له امریکا سره دی» و، هغه د غونډې رئیس په هکله، چې دی یې معرفي کړ، لیکي:

«موږ ټـول پـه ډېـرې مینـه والـې او شـوق سـره د ښاغلي لیرویـد راتلـو تـه سترګې پر لار وو. د هغوی د کتابونو له مخې مو هغه د یو نږدې دوست پـه توګه پېژانده. په واقعیت کې کله چې وایو ښاغلی لیروید زمـوږ پـه ښـار کې یو ډېر پېژندل شوی نـوم دی، هېڅکلـه بـه مـو مبالغـه نـه وي کـړې، خـو پـه حقیقت کې ډېر خوښ یم چې ښاغلی لیروید تاسو ته درپېژنم. د یو شخص معرفي کولو اصلي هدف دقیقوالی دی او یوازې په دقیقې پېژندنې او معرفۍ سره کولی شو د اورېدونکي پاملرنه اصلي موضوع ته راواړوو او هغه یـې منلـو

ته چمتو کړو. د غونډې رئیس، چې بې له مخکې چمتووالي څخه غونډې ته راځي، معمولاً دغه ډول بې سر و بره خبرې کوي:

«ویناوال موږ هر ځای د .... موضوع په اړه یو صلاحیت لرونکی وګړي په توګه د بحث وړ موضوع په توګه موږ ته راپېژني. موږ واقعاً مینه وال یو. چې د موضوع په اړه د هغه په خبرو پوه شو، ځکه چې هغه ... او له دې لارې څخه راځي. ډېر خوښ یم چې دوی ته تاسې درمعرفي کوم. اجازه راکړئ چې کاغذ پیدا کړم... ها... دغه دی، ښاغلی بلانک!»

په ډېر لږ وخت مصرفولو کولی شو دغسې لنډه معرفي له مخکې څخه چمتو کړو او په خپلو مخاطبانو یا اورېدونکو ژوره اغېزه وکړو.

دویم- له م. ا. س فرمول څخه کار واخلئ:

د زیاترو معرفیو لپاره د راټولو شویو معلوماتو د منظمولو په خاطر م. ا. س فرمول ډېر ښه لارښود دی.

۱. م: د موضوع نښه ده. خپله معرفي د وینا کولو د موضوع په دقیقې توګه وړاندې کولو پیل کړئ.

۲. «الف»: د اهمیت نښه ده. په دې پړاو کې تاسې د وینا کولو د موضوع او حاضرینو د علایقو ترمنځ ارتباطي پیل پیدا کوئ.

۳. س: د وینا کوونکي «سخنران»نښه ده. په دې ځای کې د وینا کوونکي وړتیاوې فهرستوئ او په ځانګړې توګه هغه چې له موضوع سره اړیکې پیدا کوي، په ګوته کوئ. په پای کې یې نوم په واضحه او څرګنده توګه له صحیح تلفظه سره بیانوئ. په دې فرمول کې له تخیل څخه د کار اخیستنې امکان ډېر زیات دی. معرفي باید ډېره لنډه او بې له حاشیه روی څخه وي. دلته د هغې معرفی د یوې بېلګې یادونه کوو، چې له همدې فرمول څخه

پیروي کوي او په عین حال کې د یو فرمول په څېر وچه کلکه نه ده، دغه معرفي د نیویارک ستي د خپرونې مسوول فرموثورن، د جورج ول باوم په نوم د نیویارک د تیلفون د شرکت یو مدیر په هکله د جریدو خاوندانو ته په خطاب کې وړاندې کړه:

د نن ورځې د وینا کولو موضوع «تیلیفون تاسې ته خدمت کوئ» وه، زما په نظر یو د نړۍ له لویو اسرارو څخه، کټ مټ د اس ځغلولو په سیالۍ کې د یو سپاره د مینې او هاند او هڅو په څېر یو راز دی، چې د تیلیفون کولو پر مهال رامنځته کېږي. ولې په شمېره کې اشتباه کوو؟ ولې کولی شو له نیویارک څخه شیکاګو ته په چټکۍ او اسانۍ سره تیلیفون وکړو، نسبت زموږ له کور څخه هغه کور ته چې د ښار په هغې بلې خوا کې وي؟ زموږ د نن شپې ویناوال دغو پوښتنو او داسې نورو پوښتنو په ځوابونو، چې د تیلیفون په برخه کې مطرح دي، ډېر ښه پوهېږي. دوی شل کاله د مخابراتو صنعت په برخه کې تجربه لري او ددې ځانګې په هکله په ټولو جزئیاتو پوهېږي او د نورو لپاره یې څو څو ځله توضیح کړي دي. دوی د تیلیفون د شرکت رئیس دی. دادی اوس دوی د خپل شرکت د خدمتونو په هکله له موږ سره خبرې کوي. که دا احساسوئ چې د تیلیفون د شرکت خدمتونو ته ستاسې اړتیا ده، د دوی خبرو ته په دې برخه کې د یو ښه نظر خاوند په توګه غوږ کېږدئ. که په پای کې یې په تیلیفون سره تاسې ته ځور او ازار درکړ، پرېږدئ چې دوی له تیلیفون څخه دفاع وکړي او تاسې ته یوه لاره چاره دروښئي. مېرمنو او ښاغلو! تاسې ته درپېژنم، د نیویارک د تیلیفون د شرکت سرپرست ښاغلی جورج ول باوم.

پام وکړئ! معرفي کوونکي څه ډول په ډېر درناوي سره د اورېدونکي پاملرنه تیلیفون ته راړوي. د پوښتنې په طرح کولو سره د هغوی د کنجکاوۍ حس راپاروي او بیا څرګندوي، چې وینا کوونکی به دې او داسې نورو هر ډول پوښتنو ته،

چې حاضرین یې مطرح کوي، ځواب ورکړي. لږ پوهېږم چې هومر ژورن به دا متن له مخکې څخه لیکلی، حفظ او یاد کړی وي. د وینا کولو متن باید هېڅکله په یادو زده نه کړئ. د یوې غونډې رئیس چې د معرفي کولو متن یې حفظ کړی و، د کورنلیا او تیس اسکنیر د معرفي کولو په وخت یې لومړی ژوره ساه راښکله او بیا یې دا ګډې وډې جملې وویلې:

«هغه ارزښت او اهمیت ته په کتنه چې ادمیرال بیرد ته پرې قابل یوو، نن شپه د پېغلې کورنلیا اوتیس اسکنیر خبرو ته غوږ ږدو.»

معرفي باید بې تکلفه، طبیعي او له موجود حالت او واقعیت سره سمون ولري، نه دا چې هغه له مخکې څخه چمتو او په وچ لحن یې په ډېره جدي توګه بیان کړو. د ښاغلي ول باوم د معرفي په متن کې چې دمخه مې بیان کړ، هېڅ کلیشه، لکه «خوښ یم چېووایم» او «دا زما لپاره د ویاړ ځای دی چې... تاسې ته درپېژنم» نشته. د یو ویناوال ډېره ښه او غوره معرفي داده چې د هغه نوم واخلو او په ډېر ساده ډول یې معرفي کړو. د ځینو غونډو اناونسران ډېرې خبرې کوي او حاضرین په دې ډېرو خبرو زړه تنګي کوي، ځینې په فصاحت او بلاغت ډېر مغروره کېږي او غواړي چې هغه نورو ته وښيي، د ځینو حالت بیا له دې هم ډېر بد دی او له دې خپلو ډېرو خبرو خوند وړي چې غالباً دا کار یې خلکو ته ښه نه ښکاري. دوی د ویناوال په هکله د طنز او مزاح نه ډکې خبرې مطرح کوي. که څوک غواړي چې بریالی معرفي کوونکی اوسي او په ویناوال او اورېدونکو مثبته اغېزه وکړي باید چې له دې اشتباهاتو څخه ډډه وکړي.

دلته بیا هم د یوې بلې معرفۍ متن راوړم، چې د م. ا. س فرمول په اساس تنظیم شوی دی او په عین حال کې خپله ځانګړتیا هم لري.

ښه پام وکړئ چې ادګار.ال اشنا دیګ د پیاوړي لیکوال او ښوونکي حیرالډوندت د معرفۍ پر مهال په څومره مهارت د م. ا. س د فرمول درې پړاوونه رعایتوي:

د نن شپې د وینا سرلیک «نننی علم او پوهه» یوه ډېره مهمه او جدي موضوع ده او ماته د یو روحي ناروغ د ناروغۍ کیسه رایادوي، چې فکر یې کاوه په ګېډه کې یې پیشو ده او چې ډاکټر نه شو کولی چې د هغه له دې خبرې څخه انکار وکړي. د همدې لپاره یې د جراحي وړاندیز وکړ. کله چې یې هغه د جراحي عملیاتو له خونې راویوست یوه توره پیشو یې وروښوده او ورته یې وویل چې له ناروغۍ یې روغتیا موندله. ناروغ ډاکټر ته وویل:

«ډاکټره! واقعاً چې تاسف کوم، کومه پیشو چې زما د ځورېدنې سبب ګرځېدلې هغه خړ رنګ لري.»

همدا کیسه نن ورځ په علم او پوهه کې لرو. تاسې ته د U-۲۳۵ په نوم پیشو د روحي ناروغ له ګېډې راوباسي او د پنتیوم، پلونونیوم او ورانیوم په نومونو په سلګونو د پیشوګانو بچي یا نور شیان ستاسې شاوخوا ته راټولېږي.

کټ مټ د شیکاګو د ژمي په څېر، همدغسې نوي عناصر دي چې تولیدېږي او پر انسان راورېږي. یو وخت کیمیاګران او د اټومي علومو لومړي پوهان څومره سرلوړي وو، چې ویې کړای شول د کایناتو له اسرارو څخه یو کشف وکړي. دادی اوس پوهان داسې اسرار تولیدوي چې کاینات یې هم ځواب نه مومي. زموږ د نن شپې ویناوال داسې څوک دی چې علم او پوهه، هغسې، چې ښایي پېژني. دوی د شیکاګو پوهنتون د کیمیا استاد، د پنسلوانیا د ایالتي کالج رئیس او په اوهایو کولمبوس کې د بتل د صنعتي څېړنو د مؤسسې مدیر دی

دوی پـه دولتـي برخـه کـې د يـوه عـالم پـه توګـه کـار کـړی او دادی اوس ايډيټور او ليکوال دی. اون پورت ايواکې يې سترګې نړی ته غړولي دي او د هاوارډ لـه پوهنتـون څخـه يـې تخصص اخيستی دی. د ځګـړې د دورې پـه څېړنو کې يې خپلې زده کړې بشپړې کړي او په ټوله اروپا کې يـې سفرونه کړي دي. زمـوږ وينـاوال پـه بېلابېلـو علومـو کـې د ډېـرو ښـوونيزو روزنيـزو کتابونو ليکوال او ايډيټور دی. د دوی ډېر مشـهور کتـاب «د راتلـونکې نـړۍ لپاره پوهه» هغه مهال چاپ شو چې دی د نيويارک د نړيوال نندارتون مدير و. د ټـايم، لايـف فورجـون و مـارچ او ټـايم د څيرونـو د رئـيس او مسـوول چلوونکو مشـاور پـه توګـه د علمي اخبـار پـه اړه د دوی تحليلونـه او تبصـرې ددې څيرونو د ډېرو لوستونکو د پاملرنې وړ ګرځېدلې وې. زموږ د نـن شـپې ويناوال «د اټومي عصر کتاب» پـه ۱۹۵۴م کال د هيروشـيما د بمي چاودنې وروسته چاپ کړ. دده دا مشهور عبارت هر چا اورېدلی دی: «ډېر غوره اوس پـر لاره دی» او همداسـې هـم ده. ويـاړم چـې دوی تاسـې تـه دروپېـژنم، او پوهېږم چې تاسې به هم د هغـه د نـوم پـه اورېـدلو خـوښ شـئ. ډاکټـر جرالډ وينډټ د ساينس ايلاستر بند د څيرونې ښاغلی رئيس او مسوول چلوونکی!

له هغو کلونو څخه ډېره موده نه تېرېږي چې د اشخاصـو پـه معرفـي کولـو کې به له مبالغې ډکې خبرې او څرګندونې کېدلې. د غونډې منتظم يا انانسر به تر هغه چې کولی يې شول خپلې خبرې په اصطلاح غوړينې کولې او غالباً چې د ويناوال بې چاره بـه د چاپلوسـيو او غـوړه ماليو لانـدې مـلا کرېـدلـه. د کانزاس سيټي مسيوري پيـاوړی طنـز ليکـونکي تـام کـالنيز د «ژبـور انسـان لاربښود» کتاب ليکوال هربرت پروخپوف ته وايي: د هغه وينـاوال لپـاره چـې غواړي اغېزمنې خبرې وکړي له دې څخه وژونکې نشته چې لـه اورېـدونکي سره ژمنه وشي او ورتـه وويل شي چـې اوس بـه لـه خنـدا شـين پرېـوځـي. کلـه چې يو ژبور سړی د راجرز ويل پـه هکلـه خبـرې کـوي، امکـان لـري خـوا مـو

وګرځي او خپل کور ته ولاړ شئ، چې په واقعیت کې یې ستاسې ذهنیت د هغه په اړه خراب کړی دی.

له هغه اړخه هم د تقریظ خوا مخکې مه نیسئ. استیفن لیکاک ستاسې لپاره له هغه مهاله دا وایي چې د هغه وګړي له خبرو وروسته چې دی یې معرفي کړی و، خبرې وکړي، هغه شخص ویلي وو:

«زموږ دا لومړنۍ وینا د سږکال د ژمنیو ویناګانو له ټولګې (مجموعې)څخه ده. هماغسې چې ټول پوهیږئ مخکینی سرچندان بریالی نه و. په واقعیت کې موږ د ویناوال د کمښت له امله د کار وروستۍ ته نږدې شوو. په همدې اساس سږکال نوې موضوع پیلوو او هڅه کوو د استعدادونو تجربه او ازمېښت هم وکړو.»

اجازه راکړئ ښاغلی لیکاک در وپېژنم: ښاغلی لیکاک په ستوغه لهجه د هغه خبرې تفسیر او تشریح کوي او وایي: «پخپله تاسې قضات وکړئ» د لږ استعداد (پر بنسټ) څنګه کېدای شي د صحنې پرمخ راپورته او د نندارچي مخې ته ودرېږو.

دریم- مینه وال او ځانته مو باید پام وي:

د یو ویناوال د معرفۍ پر مهال د ویاند سلوک او کړه وړه هم د هماغې موضوع په اندازه مهم دی چې په هکله یې خبرې کېږي. باید هڅه وکړئ چې دوستانه او له ملګرتیا ډکه لهجه ولرئ او ددې پر ځای چې ووایئ څومره خوښ یاست، په خوښۍ سره خبرې وکړئ. که داسې خبرې وکړئ چې د هیجان او مینه والۍ اوج مو د خبرو په پای او د ویناوال د معرفۍ په وخت کې وي حاضرین به هم په ډېرې مینه والۍ هغه ته لاسونه وپړکوي او د حاضرینو همدا د احساساتو څرګندول ددې سبب ګرځي چې ویناوال هم په

خپل وار وروستۍ هلې ځلې وکړي. کله چې د وينا په پای کې د ويناوال نوم تلفظوئ، غوره ده چې درې کلمې «مکث» «برخه» او «تاکيد» مو له ياده ونه اوځي. له «مکث» څخه مو منظور دادی چې د هغه له نوم اخيستلو څخه د مخه لږ مکث يا ځنډ وکړئ، چې په حاضرينو کې د انتظار حالت رامنځته شي او «برخې» څخه مو مقصد دادی چې د ويناوال نوم او تخلص بايد جلا جلا او يو له بل سره په واټن کې ووېل شي، تر څو د اورېدونکي پر ذهن پياوړې اغېزه وکړای شي او له «تاکيد» څخه مې موخه او منظور دادی چې د ويناوال پر نوم په پوره ځواک سره ټينګار وکړئ، چې هغه په بشپړه توګه د مخاطب په ياد او حافظه کې پاتې شي. هيله کوم چې دې يو ټکي ته پوره پاملرنه وکړئ، کله چې د ويناوال نوم اخلئ د هغه لوري ته مه ورګرځئ، بلکې د هغه د نوم د وروستۍ برخې تر اخيستلو پورې حاضرينو ته وګورئ او د هغه د پوره نوم له اخيستنې وروسته بيا د هغه خواته ورشئ. د غونډې ډېر سمبالوونکي يا انانسران مې ليدلي دي چې د ويناوال د معرفي کولو وينا يې ډېره غوره او عالي وي، ولې په وروستيو شېبو کې ددې کوچنې ټکي په نه رعايت کولو سره يې وينا په بشپړه توګه خرابه او بې اغېزې کړې ده.

څلورم- ملګری او صميمي اوسئ:

او بالاخره هڅه وکړئ چې ملګری او صميمي اوسئ. هېڅکله د چاپلوسۍ او غوړه مالۍ په لومه کې مه ښکېلېږئ. که د يو چا د معرفۍ په وخت کې تل د هغو د الفاظو او کلمو په ارزيابۍ او کتنه کې اوسئ چې اوروئ يې يا خبرې پرې کوئ، داسې محدوده، لنډه او بې سر و بره وينا به وکړئ چې هېڅوک به مو په خبره پوه نه شي. نو ملګري او له صميميت څخه ډک اوسئ، ځکه په داسې ټولنيز موقعيت کې ياست چې ډېره ځيرکې او ذهني

تمرکز غواړي. بنايي تاسې به له ويناوال سره اشنا ياست، خو حاضرين ورسره نه دي بلد او ستاسې ځينې ځرګندونې كه هر څومره له مينې او سپېڅلتيا ډكې او بې غرضه وړاندې شي، امكان لري سوء تفاهم رامنځته كړي.

پنځم- د پروګرام د معرفۍ وينا له مخكې څخه چمتو كړئ:

ثابته شوې چې د هر انسان ډېره ژوره او پټه هيله داده چې هغه د نورو له خوا وپېژندل او درناوى يې وشي.

كله چې مارجوري ويلسون دا جمله ليكله، له يو نړيوال حقيقت څخه يې خبرې كولې. زموږ د ټولو زړونه ښه ژوند غواړي. زړه مو غواړي چې نور مو قدر او درناوى وكړي، د نورو ستاينه. ان دا چې كه هغه يوه كلمه هم وي، په يوې رسمي غونډې كې موږ ته داسې يوه ډالۍ راكوي چې روحيه او احساسات مو په حيرانوونكي ډول لوړوي. التي ګيبسون د ټېنس د نړۍ ځلېدونكى ستورى دغه «پټه انساني هيله او غوښتنه» د خپل ژوند پېښنو په اثر «غواړم چې يو څوك اوسم» كې په ډېره ښه توګه بيان كړې ده. كله چې د يو وګړي د معرفۍ متن مخكې له مخكې برابروو، هغه ته دا احساس وركوو چې واقعاً يو څوك دى، هلې ځلې يې كړي چې برياليتوب تر لاسه او رښتيا هم د ستاينې وړ دى او دادى موږ د هغه درناوي ته راټول شوي يو.

امكان لري هغه خبرې چې كوو خلاصه او لنډې وي، خو هغو ته بايد كلكه پاملرنه او فكر پرې وكړو. بنايي د هغو كسانو لپاره چې تل وياړي، دا كار هغومره معنا ونه لري، خو هغوى چندان بخت نه لري، دغه خاطره به يې د ژوند تر پايه له ياده ونه وځي.

په همدې اساس د هغو کلمو انتخابول چې د معرفۍ لپاره يې کاروو، بايد ډېره پاملرنه ورته وکړو. دلته د هغه فرمول يادونه کوو چې د زماني په اوږدو کې ازمويل شوی دی:

۱. حاضرينو ته ووايئ چې ولې جايزه ورکول کېږي. بنايي هغه د چا د خدمتونو لپاره وي او هم په يوې سيالۍ (مسابقې) د ورنې او يا هم کوم ستر د يادونې وړ کار ته په کتنه وي. دا موضوع په ډېره ساده بڼه توضيح کړئ.

۲. د هغه شخص د ژوند او شخصي فعاليتونو په اړه، چې جايزه اخلي، داسې خبرې وکړئ چې د ټولو لپاره په زړه پورې وي.

۳. دا ووايئ چې جايزه څومره ارزښتمنه وه او ټول تر کومې اندازې د هغې اخيستونکي ته په درنښت قايل دي.

۴. د جايزې وړونکي ته تبريک او د ټولو خلکو د زړه هيلې څرګندې يا ابلاغ کړئ. په دغې لنډې وېنا کې هيڅ شی هم د صميميت په اندازه اهميت نه لري. هر څوک ان دا پرته له دې چې خبرې وکړي صميميت تشخيصوي. په همدې اساس که تاسې يې انتخاب کړي ياست چې د جايزې د ورکولو په وخت کې وېنا وکړئ، کټ مټ د جايزې د وړونکي په څېر مو وياړ په برخه شوی دی. ستاسې همکاران په دې انتخاب پوهېږي چې پر تاسې باور وکړي او تاسې داسې څوک ياست چې ددې دندې د ترسره کولو لپاره د زړه له کومې هلې ځلې کوئ. دغه باور بايد تاسې اندېښمن نه کړي چې له هغو اشتباهاتو سره مخامخ شئ چې ځينې ورسره مخامخېږي. هدف مې له هغو اشتباهاتو څخه دی، چې له غوړه مالۍ او چاپلوسۍ څخه رامنځته کېږي.

په دغسې شرايطو کې ډېره ساده ده چې شخص د مبالغې په لومه کې ونښلي او د يو وګړي د ځواکونو او توانمندۍ په اړه له واقعيت يا واقعي ارزښت څخه ډېره مبالغه وکړي. که هغه وګړي د جايزې وړ دي، بايد چې

دا ووايو، خو په ستاينه کې بايد هيڅکله له اندازې او حد څخه تېرى ونه کړو. له مبالغې څخه ډکه ستاينه د جايزې وړونکى هم ځوروي او د اورېدونکي په باوري کېدنې کې هم منفي اغېزه لري. همدارنګه د جايزې د ارزښت او اهميت په هکله هم بايد مبالغه ونه کړو. د جايزې پر ارزښت باندې د ټينګار پر ځای بايد د هغو کسانو په صميمانه احساساتو تا کيد او ټينګار وکړو چې هغه ورکوي.

شپږم- د جايزې منلو په وخت خپل صميمانه احساسات بيان کړئ:

دغه خبرې د جايزې ورکولو وخت له وينا څخه هم ډېرې لنډې وي. دغه خبرې بايد مخکې تر مخکې حفظ نه کړو، خو د هغو لپاره مخکې تر مخکې چمتووالى ښه کار دى. که پوهېږو چې موږ ته جايزه راکول کېږي او دا لازمه وي چې خبرې هم وکړو، که په لغتونو پسې ډېر ونه ګرځو او لنډې خبرې وکړو، زموږ لپاره به باوري او د منلو وړ وي.

تر شونډو لاندې زمزمه کول «مننه کوم» او «دا زما د ژوند ډېره ستره ورځ ده» او «ډېره په زړه پورې پېښه ده چې ورسره مخامخ يم» په زړونو ښه نه لګېږي په دغه ډول جملو کې د مبالغې او حد نه د تېرېدو خطر شته دى. «ډېره ستره ورځ» او «په زړه پورې پېښه» د انسان د ژوند ډېره پراخه ساحه راچاپېروي.

د زړه له کومې مننه کولى شئ په ډېرو متعادلو جملو بيان کړئ. دلته د څو وړانديزونو يادونه کوو:

۱. د جايزې اهداء کوونکې ډلې ته يوه صميمانه، توده او د زړه له کومې مننه ووايئ.

۲. د هغو کسانو، چې ستاسو مرسته، سپارښتنه یې کړې، ستاسې کار کوونکي، دوستان او د کورنۍ غړي دي، هغو ته په درنښت او ارزښت قایل شئ.

۳. دا ووایئ چې دغه ډالۍ یا جایزه تاسې ته ارزښتمنه ده. که هغه په کاغذ کې پیچلې وي هغه بېرته کړئ او خلکو ته یې ورښکاره کړئ. حاضرینو ته ووایئ چې څومره ګټوره یا ښکلې ده او غواړئ له هغې څخه څه استفاده وکړئ.

۴. مطلب یا خبرې مو په ډېر ساده او له صمیمیت څخه ډک عبارت، چې ستاسې د قدردانۍ او درناوي کولو څرګندویي کوي، پای ته ورسوئ.

په دې څپرکي کې مو په درې ډوله وینا کولو خبرې وکړې، چې احتمال لري، تاسې ته د خپل کار په بهیر کې له نورو سازمانونو او ټولنو سره د اړیکو له امله له تاسې څخه د وینا کولو غوښتنه وشي، چې یوه له هغو څخه وړاندې کړئ.

تاسې تشویق او هڅوم چې دا وړاندیزونه په دقیقه توګه تعقیب کړئ او له هغې ډاډمن کېدو څخه خوند واخلئ، چې د وینا کولو په بېلابېلو موقعیتونو کې تاسې ته درپیدا کېږي.

دیارلسم څپرکی

ډېره اوږده وینا

هېڅ عاقل او هوښیار انسان پرته له کومې نقشې د ودانۍ په جوړولو پیل نه کوي، خو کله چې غواړي وینا وکړي، هغه څنګه دا فکر کوي چې له مخکینۍ طرحې پرته کولی شي دا کار وکړي؟

وینا کول یو هدف لرونکی سفر دی او باید مخکې ورته نقشه طرح کړو، هغه څوک چې غواړي تر یو ځایه ورسېږي، خامخا هغه ځای ته رسېږي.

ډېر مې زړه غوښتل چې وکولی شم د ناپلیون دا خبره په ټوله نړۍ کې په لویو حروفو سره د وینا کولو د اصولو په هر ټولګي کې ولیکم: ((د جګړې کولو هنر هغه علم او پوهه ده چې په هغې کې هېڅ شی داسې نشته چې ونه شو کړای هغه له مخکې څخه حساب او پرې فکر وکړو.))

دا واقعیت د وینا کولو په برخه کې هم صدق کوي، ولې ایا وینا کوونکی دا تشخیصوي او یا که تشخیص یې کړي، پر هغې تل عمل کوي؟

البته چې نه؛ د ډېرو وینا کوونکو طراحي او نظم د یو اش له نظم څخه زیات له جوش نه برخمن نه دی.

د افکارو د مجموعې د وړاندې کولو ډېره غوره لاره کومه ده؟ هېڅوک نه شي کولی ددې پوښتنې ځواب ورکړي، مګر دا چې د هغو افکارو په هکله یې پخپله له ځان څخه وپوښتي او ځواب یې هم ورکړي. نه شو کولی هېڅ سهوه او خطا نه منونکی قانون په دې برخه کې صادر کړو. خو په مجموع کې کېدای شي د اوږدو ویناوو لپاره درې اصلي پړاوونه په پام کې نیسو:

د اورېدونکي د راجلبولو پړاو، د وینا متن او اصلي بدنه او نتیجه ګیري ددې هر پړاو لپاره څو ازمویل شوې لارې موجودې دي.

لومړی- بې له ځنډه د اورېدونکي پاملرنه راواړوئ:

یو ځل مې له ډاکټر لین هارولډ هاو د نورث وسترن پوهنتون له پخواني رئیس څخه وپوښتل، ددې ټولو کلونو په اوږدو کې چې د وینا کولو په برخه کې مو تجربه ترلاسه کړې ده. هغه ډېر مهم درس چې زده کړی مو وي، څه دی؟ هغه یوه شېبه فکر وکړ او ویې ویل: «د وینا جذابه پیلامه، ځکه چې بې له ځنډه پرې اورېدونکي راجلب شي.» ډاکټر هاو په دقیقه توګه موخه او هدف بیان کړی دی. دا چې څه ډول بې له ځنډه د مخاطب پام خپلې وینا ته واړوو؟ د یوې وینا اساسي کلي ده.

دلته هغه لارې - اړې ښانوو چې کولی شي د وینا د پیلولو او د اورېدونکي په راجلبولو کې له تاسې سره مرسته وکړي:

خپلې خبرې په یوه روښانه مثال پیل کړئ:

لاوس توماس چې د یو مفسر، ویناوال او سینمایي فلمونو د تهیه کوونکي په توګه له نړیوال شهرت څخه برخمن دی، د عربستان د لورنس په باره کې یې خپله وینا په دې عبارتونو پیل کړه: ((یوه ورځ د اورشلیم د کریستین په واټ کې پر لاره تلم، له یو داسې سړي سره مخامخ شوم چې د ختیځو حاکمانو او واکمنانو عجیبه او حیرانوونکې لباسونه یې پر غاړه وو. په ملا کې یې د سرو زرو توره ځوړنده وه، چې د محمد رسول الله د پیروۍ مدعیان یې په ملا کې تړي...))

او په دې ترتیب یې خپله وینا د خپلو تجربو په یوې کیسې پیل کړه، دا ډول د خبرو پیلامه، یعنې بشپړ بریالیتوب. دا ډول وینا ته هم خامخا ښه دوام ورکوي او هم په ښه توګه نتیجې ته رسېږي. موږ د هغه خبرې تعقیبوو، ځکه چې زړه مو غواړي وګورو چې وروسته څه وشو، زه خو د یوې وینا لپاره پر کیسه باندې د هغې له پیلامې څخه غوره لاره بله نه وینم.

زما د وینا کولو د پیلامې بېلګه چې زیاتره وخت په دې کلمو پیلېږي، داده: لږ وروسته له هغې چې کالج مې پای ته ورساوه، یوه شپه دا کوتای د هوروو په واټ کې پر لاره تلم، چې ومې لیدل، چې یو سړی پر یوه دړه ولاړ وو، خلکو ته یې خبرې کولې.

زه یو څه ځیر شوم او د هغو ټولي تر څنګ ودرېدم، تر څو وګورم چې څه وایي؟ ویناوال خلکو ته وویل: ((پوهېږئ چې په خپل عمر کې مو یو سوپوست کچل نه دی لیدلی؟ او یا مو په خپل ژوند یوه کچله ښځه نه ده لیدلې؟ اوس نو تاسې ته وایم چې ولې داسې ده...؟))

باید هڅه وکړو چې همېشه په یو مثال پسې وګرځو او وکړای شو چې د اورېدونکي پام خپلو خبرو ته راواړوو، په هر حال دا یو له ستونزو ډک کار

دي. کله چې خپلې خبرې د ژوند د تجربو له يوې کيسې څخه پيلوئ، د امن په وادي کې يو ګام بړدئ. څرنګه چې د کيسې ويلو په وخت څه شی له قلم څخه نه پاتې کېږي، هغه تجربه چې ويناوال يې له خپل ژوند څخه بيانوي هغه يې په زړه او ذهن کې ښه ځای نيولی او د هغې جزئيات هېڅکله له خپل خاطر څخه نه باسي. نتيجه يې څه کېږي؟ ډاډمن او هوسا حالت چې هغه ددې سبب ګرځي چې ويناوال له مخاطب سره پرې دوستانه اړيکې ټينګې کړي.

کنجکاوي او تلوسه رامنځته کړئ:

دلته هغه طريقه او لاره ليکم چې ښاغلی پاول هيلې پرې خپله وينا د فلادلفيا په ورزشي کلوپ کې پيل کړه. دوه ويشت کاله د مخه په لندن کې د يوې کوچنۍ کيسې کتاب چاپ شو. چې په پام کې و هغه تلپاتې او هميشنۍ وګرځي. ډېرو يې نوم ((د نړۍ تر ټولو ستر کوچنی کتاب)) کېښود. لومړی ځل چې دا کتاب چاپ او خپور شو د پالمال په څنډو کې چې به هر څوک له خپل دوست سره مخامخېده نورو څخه به يې پوښتل چې ((ايا دا کتاب مو لوستی دی؟))

او ځوابونه هم ټول يو وو او هغه دا چې: ((هو! لوستی مې دی خدای دې خير ورکړي.))

په هماغه ورځ چې دا کتاب چاپ شو، زر ټوکه يې وپلورل شول، په دوو اوونيو کې يې غوښتنه پنځوسو زرو نسخو ته ورسېده او له هغې راوروسته يې بيا په زرګونو ټوکه چاپ او د نړۍ په ټولو ژونديو ژبو ژباړل شوی دی. څو کاله د مخه جې بي مورګان د هغې اصلي په لاس ليکلې نسخه په لوړه بيه واخيستله چې اوس د هغه د هنري ګالري په ارزښتمنه خزانه کې ده. دا مشهور نړيوال کتاب څه شی دی؟ کتاب... هو! ډېره کلکه او جدي

کنجکاوي؛ زړه مو غواړي چې په هکله يې په زيات څه وپوهېږئ؟ ايا ويناوال په دې توانېدلی دی چې ستاسې پاملرنه په بشپړه توګه راواړوي؟ ايا په وينا او خبرو دا ډول پيل ستاسې مينه او علاقه راوپاروله؟

ولې؟ څرنګه چې په تاسې کې يې تلوسه او کنجکاوي رامنځته کړه او بيا يې په تلوسې او سترګې پر لار حالت کې وساتلئ؟ کنجکاو؛ څوک دي چې کنجکاوۍ ته حساس نه وي؟ احتمال لري تاسې هم حساس اوسئ؛ د همدې لپاره غواړئ وپوښتئ چې ددې کتاب ليکوال څوک او د کتاب نوم څه و؟ ستاسې د کنجکاوۍ او تلوسې د پای ته رسولو لپاره به ووايم: د ليکوال نوم چارلز ديکنز او د کتاب نوم ((دکرسمس سندره)) ده. د څنډ او تعليق رامنځته کول د اورېدونکي د پام را اړونې لپاره يوه ډاډمنه لاره ده. ما ((له اندېښنې څخه لاس اخيستل او ژوند پيلول)) موضوع په اړه د وينا کولو لپاره له همدې لارې څخه کار واخيست او ومې ويل: ((۱۸۷۱م کال په پسرلي کې يو ځوان سړی چې ويليام اوسلر نومېده او غوښتل يې يو مشهور عالم شي، يو کتاب يې راواخيست او د هغه يې يوازې يوويشت کلمې ولوستلې، چې پر هغه يې داسې ډېره په زړه پورې اغېزه درلوده چې راتلونکې يې وربدله کړه.))

دغه يوويشت کلمې کومې وې؟ او څه ډول يې دده راتلونکي ته بدلون ورکړ؟ دا يوه داسې پوښتنه ده چې تاسې اورېدونکي غواړئ په ځواب يې پوه شئ.

يو ډېر په زړه پورې واقعيت مطرح کړئ:

نن ورځ ددې چانس ډېر لږ دی چې ځوانان وکړای شي په واده کې نېکمرغه شي. د طلاق د پېښو شمېره په حيرانوونکې توګه زياته او

ډاروونکې ده. په ۱۹۴۰م کال کې په هرو پنځو یا شپږو ودونو کې یو په طلاق پای ته رسېدلی دی، چې په ۱۹۶۰م کال کې به ښایي دا شمېره یو په څلور زیاته شي او که وضعه همداسې پرمخ ولاړه شي په ډېرې چټکۍ سره به په راتلونکو پنځوسو کلونو کې په هرو دوو ودونو کې یو له طلاق سره مخامخېږي.

دلته د خپلې وینا په سریزه کې له ډېرو په زړه پورې واقعیتونو څخه د دوه نورو بېلګو یادونه کوم:

«د ملي دفاع وزارت وړاندوېنه کړې ده، چې د یوې اټومي جګړې په لومړۍ شېبه به ښایي شل میلیونه امریکایان ووژل شي.»

څو کاله د مخه د هاروارد اکسپریس خپرونو ۱۷۶۰۰۰ ډالر یوازې په دې خېړنه او سروې ولګول، څو په هغې کې څرګنده شي چې ولې د مشتریانو کوچني پلورنځي (مغازې) نه خوښېږي. دا ډېر ستونزمن، په لوړه بیه تمامېدونکې او بشپړه څېړنه وه، چې تراوسه پورې د خوراکي توکیو او د نورو کوچنیو شیانو د پلورنې د مسایلو په برخه کې سرته رسېدلې وه. دوی پوښتنلیکونه د شپاړسو بېلابېلو ښارونو ۵۴۰۴۷ کورنیو ته لېږلي وو. په هغې کې یوه پوښتنه دا وه چې ستاسې د خپل ښار د پلورنځیو کوم شی نه خوښېږي؟ تقریباً په هرو پنځو کې دوه ځوابونه دا وو چې: «بې تربیته کار کوونکي! د وینا د پیلولو دا لاره له مخاطب سره د اړیکو په رامنځته کولو کې ډېره اغېزناکه ده او ذهن ته یو ډول ټکان ورکوي. چې هغه په واقعیت کې د «شوک د تخنیک» یو ډول دی. کله چې انسان ناڅاپي او غیر مترقبه مسایل مطرح کوي، د مخاطب پاملرنه یې نورو خبرو ته هم راګرځي. په واشنګټن کې زموږ د ټولګیو یو زده کوونکي له دې لارې او طریقې څخه کار واخیست چې ویې کړای شول د ټولګي د زده کوونکو کنجکاوي او تلوسه یې

له هر هغه چا څخه زیاته راوپاروله چې ما تراوسه پخپل عمر کې لیدلي دي د هغه نوم مک شیل و. خپلې خبرې یې داسې پیل کړې:

لس کاله بندي وم، په یو معمولي زندان کې نه، بلکې د هغو دیوالونو تر شا چې له اندېښنو او حقارت له عقدو څخه جوړ وو. ددې زندان پنجرې ډار او ځان ټیټ ګڼل یا انګېرل وو.

ایا که یو څوک د خپل ژوند رښتیني کیسه په دې جملو پیلوي، زړه مو نه غواړي چې د هغه د رښتیني ژوند په هکله په ډېرو شیانو پوه شئ.

یو له هغو خطرونو څخه چې د وینا کولو په پیل کې باید له هغه څخه ډډه وکړو، مبالغه یا ډېر احساساتي کېدل دي. په یاد مې راځي چې یو ویناوال خپلې خبرې په هوا کې په ډزو کولو سره پیل کړې، واقعیت دادی چې هغه ځانته د خلکو ډېره پاملرنه راوګرځوله، خو په عین حال کې یې د خپلو مخاطبانو د غوږونو پردې هم وشلولې.

خپلې خبرې په سمه توګه پیل کړئ، یوه له هغو اغېزناکو لارو څخه، تر څو په دې پوه شئ چې له دې کار سره اشنا یاست که نه؟ د ماښام پر میز خپلې خبرې پیل کړئ. که د ماښام په میز ونه کړای شئ چې دا کار په سمه او طبیعي توګه ترسره کړئ، ډاډه اوسئ چې د مخاطب په مقابل کې به هم بریالي نه اوسئ، کله کله د خبرې پیل، چې هغه دونیا داسې برخه وي چې د اورېدونکي پام تاسې ته رااړوي، په واقعیت کې د کار ډېر سترې کوونکې برخې ته ورننوزئ. د بېلګې په ډول: همدا څه موده د مخه مې واورېدل چې یو ویناوال خپلې خبرې داسې پیل کړې: «پر خدای باور وکړئ او پر خپلې ځواکمنۍ ایمان ولرئ....»

د خبرې د پیل لپاره یوه ډېره لرغوني د موعظې یا پند او نصیحت کولو لاره! ولې اوس نو دې جملې ته پام وکړئ چې څومره په زړه پورې ده او زړه څنګه ځانته راکاږي. «مور مې په ۱۹۱۸م کال کونډه شوه، په داسې حال کې

چې درې واړه ماشومان ورته پاتې وو او کوم پالونکي یا د سر سیوري او سرپرست یې نه درلوده » رښتیا هم ولې دې ویناوال خپلې خبرې د کونډې مور د هغو هلو ځلو په کیسه پیل کړې چې غوښتل یې درې کوچنیان رالوی کړي؟ که غواړئ چې اوریدونکي تاسې ته غوږ کېږدي، خپلې خبرې پر سریزه مه پیلوئ، بلکې سیده اصلي پیښې او کیسې ته ولاړ شئ

دا هماغه کار دی چې فرانک پتکر یې کوي. نوموړی د« په پلورنه کې مې ځان له ماتې څخه بریالیتوب ته ورساوه» نومي کتاب لیکوال دی د کتاب په پیل کې، کله چې غواړي د لوستونکي په ذهن کې کنجکاوي او په زړه کې یې تلوسه رامنځته کړي، واقعاً چې له ځانګړي هنر څخه کار اخلي. هغه په خپلو ویناوو کې هم له همدې لارې څخه کار اخلي. زه په دې موضوع ښه پوهېږم، ځکه چې زه له هغه سره په ټوله امریکا کې ددې لپاره ګرځیدلی یم چې بېلابېلو ولایتونو د سوداګرۍ له شوراګانو سره خبرې وکړي او خپل مالونه پرې وپلوري. نوموړی تل خپلې خبرې په ډېرې حیرانوونکې مینې سره پیلوي، چې زه یې ستاینه کوم او تقدیروم یې. ځکه چې نه کنفرانس ورکوي او نه چاته پند او نصیحت(وعظ) کوي. خبرې کول یې کوم ځانګړي مراسم او تشریفات هم نه لري او ډېرې کلي جملې هم نه وایي. سیده خپل اصلي مطلب ته ځي او خپلې خبرې په ډېره مینه داسې پیلوي: لږ وروسته تر هغې چې خپل کار مې د بس بال د یو کسبي لوبغاړي په توګه پیل کړی و، د ژوندانه ډېر لوی شوک او ټکان مې پر ځان راغی.

پر مخاطب باندې د دې خبرې اغیزه څه ده؟ زه پرې پوهېږم او دا ځکه چې زه هلته وم او دهغوی غبرګون او عکس العمل مې لیدلی دی. هغه به یې له ځنډه د هر چا پام خپلې خوا ته راګرځاوه او بیا به نو د ټولو زړه دا غوښتل په دې پوه شي چې د هغه پر ژوند ډېر ستر روحي ګوزار څه شی و، او ده یې د درملنې لپاره څه کړي دي؟

وغواړئ چې مخاطب مو لاس پورته او له تاسې پوښتنه وکړئ:

د مخاطب د پام راګرځونې یوه غوره لاره دا ده له هغه وغواړئ چې لاس پورته او له تاسې څخه پوښتنه وکړي. د بېلګې او مثال په ډول: ما د« څه ډول دستړیا مخه ونیسو؟» په باره کې خپله وینا په دې پوښتنه پیل کړه: څوتنه له تاسې څخه له اندازې ډېر ستړي کیږي؟ مهرباني وکړئ لاسونه موپورته کړئ.

دې ته موباید پام وي، کله چې له مخاطب څخه غواړئ لاس پورته کړي، مخکې تر مخکې مو باید ددې کار لپاره لاره برابره کړې وي. هیڅکله خپلې خبرې په داسې جمله پیل نه کړئ: څو تنه له تاسې څخه په دې باور دي چې پرګټې وټې (عایداتو) باندې مالیه راکمه شي؟

مخاطب ته دا وخت او موقع ورکړئ چې ستاسې غوښتنې ته د رای ورکولو لپاره چمتو والی پیدا کړي.

د بېلګې په توګه وواییئ: زه غواړم د هغې پوښتنې لپاره، چې تاسې ته مهمه ده، په لاس پورته کولو سره دا مرسته وکړئ چې هغه ته یو مناسب ځواب ومومو، پوښتنه داده:

له تاسې څخه څو تنه دا منئ چې د تېر اخیستنه او پلورنه مصرفوونکي ته ګټه رسوي؟ د لاس پورته کولو لپاره د پوښتنې تخنیک په مخاطب کې ارزښتناک غبرګون او عکس العمل رامینځته کوي او د مخاطب د ګډون یا برخې اخیستلو سبب ګرځي. کله چې له دې لارې او طریقې څخه کار اخلې، په دې حالت کې به نوستاسې خبرې یواړ خیزې نه وي. مخاطب به هم پکې برخه او ګډون لري. کله چې له مخاطب څخه پوښتنه کوئ: څوتنه له تاسې څخه له اندازې زیات ستړي کیږئ؟ د ټولو پام دې ته اوړي چې د دوی د خوښې موضوع، یعنې د خپل ځان اوخپلې ستړیا په اړه کولی شي خبرې وکړئ. یو خپل لاس پورته کوي او شاوخوا ګوري، ترڅوویني هغه بل چې

لاس یې پورته کړي څوک دي. په دغه حال کې نو هغه بیا دا هیروي چې د وینا اوریدونه راغلی دی. موسکی کیږي او خپل د ځنګ ملګري ته سر خوځوي، اوس اصلي موخه ترلاسه شوې او تاسې د یو وینااوال په توګه د ارامۍ ساه اخلئ او مخاطب مو هم همداسې.

له ځان سره ژمنه وکړئ چې خپلو مخاطبانوته به داسې خبرې کوئ چې کولی شي د هغو له منځ څخه، هغه څه چې غواړي، را بهر کړي:

د هوښیارو مخاطبانو د پام راګرځولو یوه لاره دا ده چې له ځان سره ژمنه وکړئ خپلو مخاطبانوته به داسې خبرې کوئ چې دوی کولی شي د هغو له منځ څخه هغه څه چې غواړي راوباسي. د دې ټکي په اړه چې ویلي مې دي. مثالونه اوبیلګې راوړم: غواړم تاسې ته ووایم چې څنګه د خپلې ستړیا مخ ونیسئ. غواړم تاسې ته ووایم چې څه ډول د خپلې وینبتیا پر ساعتونو یوساعت ور زیات کړئ.

غواړم تاسې ته ووایم چې څه ډول کولی شئ، خپله ګټه وټه (عاید) زیات کړئ، زه له تاسې سره ژمنه کوم که لس دقیقې زما خبروته غوږ ونیسئ. تاسې ته داسې لاره ښئیم چې وکړای شئ د خلکو د مینې او علاقې وړ وګرځئ.

ژمنه کول د وینا په پیل کې د مخاطب د پام راګرځولو ډیره ډاډمنه لاره ده. ځکه چې بې له کوم ځنډه د مخاطبانو پام را اړوي. ډیر وینااوال له دې ټکي څخه سترګې پټوي، چې خپلې د وینا موضوع ته د مخاطبینو له مینې او علاقې سره پیوند ورکړي. د مخاطب علاقې او مینې ته د دروازې د پرانیستلو پرځای د موضوع د تاریخچې په بیانولو، یا د موضوع د درک لپاره د سریزې په توګه د پیچلو او درنو بحثونو په وړاندې کولو سره هغه دروازه په کلکه تړي.

څو کاله د مخه مې د داسې يوې موضوع په هکله، چې د اورېدونکو لپاره ډېره مهمه وه، يوه وينا واورېدله. د وينا موضوع دا وه: ((د وګړو لپاره منظم روغتيايي ازمايښتونه)).

څه فکر کوئ چې ويناوال خپلې خبرې څه ډول پيل کړې؟ ايا ويې ګڼل داسې شول چې د هغې موضوع لپاره چې پخپله هم ډېره مهمه او جذابه ده، په ښه توګه پيلامه پيدا کړي؟

هېڅکله نه! هغه د موضوع اوږده تاريخچه په ډېره بې خونده بڼه بيان کړه، له دې سره يې مخاطب هم له ده او موضوع سره مينه او علاقه په بشپړه توګه له لاسه ورکړه.

د ((ژمنې په کولو)) تخنيک سره د خبرې پيلول يوه ډېره غوره او مناسبه لاره ده، د مثال په توګه:

ايا پوهېږئ چې څومره وخت به ژوندي ياست؟ د عمر بيمه کولی شي د هغه جدول له مخې، چې د ميليونونو انسانانو د ژوند له مخې يې تهيه کړې دی، ددغه شمېر او اندازې وړاندوينه وکړي، د هغوی د محاسبې په اساس کولی شئ د اوسني سن د دوه پر درې توپير سره تر اتيا کلنۍ پورې ژوند وکړئ. ايا دا اندازه درته کافي ده؟ معلومه ده چې نه! موږ ټول د زړه له کومې غواړو له دې څخه زيات ژوند وکړو او زړه مو غواړي څو ثابته کړو چې دغه وړاندوينه سمه نه ده، ولې اوس پوښتنه کوئ چې ايا داسې څه امکان لري؟ څه ډول کولی شم چې خپل عمر له ارقامو او شمېرنو څخه زيات کړم؟

ډېر ښه! ددې پوښتنې لپاره ځواب لرم او غواړم چې همدا اوس يې تاسې ته ووايم، دا چې په دې ډول د وينا پيلول ستاسې پام را اړولی که نه، پخپله تصميم ونيسئ.

تاسې ناچار ياست د هغه خبرو ته غوږ کېږدئ، ځکه چې هم ستاسې او هم مو د ژوند په هکله خبرې کوي او هم يې له تاسې سره ژمنه کړې چې د

مغې موضوع په اړه چې تاسې ته ډېره مهمه او ارزښتمنه ده خبرې وکړي. په دې ډول سریزه او مقدمه کې هېڅ ډول غیر شخصي واقعیت نشته، نو ددغه ډول پیلامې په وړاندې هېڅوک مقاومت نه شي کولی.

له نمایش او ننداریز کولو کار واخلئ:

د خلکو د پام را ګرځولو لپاره تقریباً ډېره ساده او اسانه لاره داده چې یو انځور (عکس) یا بل څه لوړ ونیسئ، چې حاضرین یې ووینې. تقریباً هر ساده او پېچلی موجود دغسې یو محرک ته مثبت ځواب ورکوي. ان دا چې ډېر درانه او لوړ پوړي حاضرین هم ددغسې شیانو تر اغېزې لاندې راځي.

د بېلګې په توګه د فلادلفیا استوګن ښاغلی اس. اس الیس زموږ په یوه ټولګي کې خپله وینا د ګوتو ترمنځ د سکې په نیولو سره پیل کړه. هغه لاس پورته ونیو او طبیعي ده چې ټولو ولید. بیا یې نو وپوښتل: ((ایا تراوسه پورې چا دغسې یوه سکه یا ددې ملګرې سکه چېرې په پلې لاره کې موندلې ده؟ دغسې موندنې موندونکي ته دا امکان ورکوي چې داسې او هغسې وکړي او څه شی چې غواړي پرې یې واخلي. که داسې څوک وي مهرباني دې وکړي هغه دې راوړي او موږ ته دې راوښئي...)) بیا یې نو د هغو اشتباهاتو او خطاګانو په اړه، چې دغسې پېښې وکړو ته له ځان سره راوړي خبرې وکړې.

په هغو ټولو لارو چارو کې چې یادې مې کړې، کولی شو بدلون راولو. کېدای شي دغه لارې چارې سره ګډې کړو او یا له هغو څخه ځانله ځانله کار واخلو. دا چې تاسې د خبرو پیلامه څه ډول وکړئ او د خبرو پیل مو څنګه وي دا څرګندوي چې ایا اورېدونکي به مو پیغام ومني او که نه؟

دویم- له نامطلوبه پام را اړولو څخه ډډه وکړئ

داسې هېڅکله مه کوئ، چې په داسې دام کې ونښلئ څو د خپل مخاطب پام، په هره ممکنه وسیله چې وي، ځانته راواړوئ په یاد مو باید وي چې له مطلوبې پام اړونې په اړه مې خبرې وکړې.

هېڅکله یو پوه او هوښیار سړی خپله وینا مخاطب ته په توهین یا سپکاوي کولو او یا د داسې یوې جملې په ویلو سره نه پیلوي چې دده په وړاندې په حاضرینو کې کرکه او دښمني راولاړوي.

له دې سره سم هم څومره زیات دي داسې کسان چې غواړي له هغو تکیو څخه په کار اخیستنې سره، چې زه به یې یادونه وکړم. د نورو پام ځانته راوګرځوي.

خپلې خبرې په عذر غوښتنې سره مه پیلوئ:

په عذر غوښتنې سره د خبرو پیل پر اورېدونکي مثبته اغېزه نه کوي. ښه به وي چې تراوسه مو څو ځل اورېدلي وي چې یو وینا کوونکی خپلې خبرې له دې امله په عذر غوښتنې سره پیل کړي وي چې د خپل مطلب د افادې یا وړاندې کولو لپاره لازم ځواک او توان نه لري؟ که رښتیا هم چمتووالی نه لرئ. اورېدونکي به ستاسې له مرستې پرته هم دا کشف کړي ولې ددې مطلب په ویلو سره د مخاطب سپکاوی کوئ او هغه ته دا تلقینوئ چې ورته په ارزښت قایل نه یاست چې مطلب اماده او چمتو کړئ او دا فکر یا تصور مو کړی چې هماغه زاړه او پخواني مطالب هغه ته د وړاندې کولو لپاره بس دي؟ نه! زه مخاطب هېڅکله دا نه خوښوم چې ستاسې عذر غوښتنې واورم، بلکې زړه مې غواړي داسې معلومات ترلاسه کړم چې راته په زړه پورې وي. پرېږدئ چې د خبرو پیلامه مو اورېدونکي یا لوستونکي

راجلب کړي او دا کار دويمې او يا درېيمې جملې ته هېڅکله مه پرېږدئ، يوازې په هماغه لومړۍ جمله کې.

هېڅکله په بې خونده کيسو خپلې خبرې مه پيلوئ:

ښايي پام مو کړی وي چې ځينې وينا کوونکي خپلې خبرې په ډېرو بې خونده او پرېوتو کيسو سره پيلوي، چې زه هېڅکله ددې روش او لارې توصيه نه کوم. په سطحي پرېوتو او کمزوريو دليلونو باندې ساده او ناپوهه ويناوال دا ګومان کوي چې ناچاره دي د يوې لطيفې يا کيسه ګۍ په ويلو سره خپلو خبرو ته خوند رنګ، يا په اصطلاح «روح وبخښي» هغوی ګومان کوي چې دوی بايد له ډېرې ناچارۍ خامخا دا کار وکړي. هېڅکله دا کار مه کوئ او ځان په دې دام کې نښلوئ. ځکه چې ډېر ژر به د خپلې وارخطايۍ له مخې دا تريخ حقيقت درک کړئ چې بې خونده کيسه ګۍ به غالباً د خندا پر ځای په اورېدونکي کې ستاسې د ناپوهۍ او ساده ګۍ پېژندنې حس رامنځته کړی دی. کله کله داسې وي چې مخاطب له پيل څخه تر پايه په دې کيسه پوهېږي، دا ځکه چې څو ځل يې اورېدلې او دا بيا له بدو څخه هم ډېره بده ده.

د طنز او مزاح روحيه لرل ډېر ارزښتمن نعمت دی، چې که ويناوال ورڅخه برخمن وي، په رښتيني توګه بريالی دی. يوه برابره او متعدله وينا نه په سادګۍ او پرېوتي حال پيلېږي او نه له مبالغې څخه په ډکې زړورتيا، دا په يوه هم سمه لاره نه ده. که دا مهارت او بصيرت لرئ چې کولی شئ د يوې سيمه ييزې پېښې او مخکيني ويناوال له خبرو څخه لطيفه راوباسئ او د چا سپکاوی هم ونه شي او دا کار ترسره کړي.

يوه بې تناسبي پيدا او هغه په مبالغوي ډول څرګنده کړئ. دغسې لطيفې او کيسه ګۍ ويل له هغه او دغه بې ځايه کيسو څخه ډېرې بريالۍ دي، ځکه چې موضوع او موقعيت پورې اړه لري او له هر څه نه مهمې دي.

د خوښې د رامنځته کولو لپاره ښايي ډېره اسانه لاره دا وي چې د خپل ځان په هکله یوه کیسه ووایي، خپل ځان په یو ناجوړه موقعیت کې له طنز څخه په ډکه بڼه بیان کړئ. دغسې کیسې به واقعاً چې د طنز مالګه او جوهر په ځان کې ولري او خامخا اغېزه کوي. جک بني کلونه کلونه له همدې وسیلې کار اخیست، هغه له لومړنیو راډیویي کمیډي لوبغاړو څخه و چې پرله پسې به یې خپل ځان خلکو ته ښوده، یا په بله ژبه ټولې کیسې به یې د ځان په برخه کې وې. هغه دا کلونه کلونه کېږي چې د خپل ویلون غږولو او نورو کړو وړو په هکله په زړه پورې طنزونه جوړوي او په راډیویي اورېدونکو کې ډېر محبوبیت لري.

اورېدونکي خپل زړه او ذهن د هغو ویناوالو په لاس ورکوي چې په قصدي توګه د خپل مخاطب توجه خپل عیب او نیمګړتیاوو ته راګرځوي او هغه څه چې وړاندې کوي د طنز په بڼه یې بیانوي. په بل عبارت: همدا بس دی چې دا تصور ستاسې د مخاطب په ذهن کې رامنځته شي چې له یو اتوکړي، لوکس او په هر څه پوه شخص سره مخامخ دي، تر څو د مقابل لوري خبرو ته د غوږ نیولو مینه او علاقه له لاسه ورکړي.

دریم- له خپلو اصلي عقایدو څخه ملاتړ او حمایت وکړئ:

په اورېدو ویناوو کې امکان لري بېلابېل ټکي مطرح کړئ. دغه ټکي چې هر څومره لږ وي غوره دي، خو دا مو باید په یاد وي چې د هغوی د ملاتړ د ترلاسه کولو لپاره مو باید کافي مواد برابر کړي وي. په اووم څپرکي کې مې له اصلي ټکیو څخه د یو ویناوال د حمایت او ملاتړ د لارې چارې په اړه بحث کړی دی او ویلي مې دي: کله چې غواړئ چې مخاطب یو کار وکړي، د یوې کیسې په ترڅ کې د خپل ژوند یوه تجربه بیان کړئ.

دغه ډول مثالونه او بېلګې په زړه پورې دي، ځکه چې د انسانانو اصلي انګېزو ته اشاره کوي.

اورېدلي به مو وي چې وايي: ((ټول د کيسې مينه وال دي)) يوه کيسه يا يوه پېښه داسې مثال دی چې زياتره ويناوال له هغې څخه کار اخلي، خو دا هېڅکله ستاسې له نظرياتو څخه د ملاتړ يوازينۍ لاره نه ده. بايد وکړای شئ له ارقامو، علمي تصويرونو، د کارپوهانو له نظرياتو، د وينا ننداريز کولو او د عکسونو له ښودلو او داسې نورو شيانو څخه هم کار واخلئ.

له ارقامو او شمېرنو څخه کار واخلئ:

له ارقامو او شمېرنو څخه په يوې ځانګړې موضوع کې د نسبتونو د ښودلو لپاره کار اخيستل کېږي. امار او ارقام هم اغېزناک دي او هم قانع کوونکي. په ځانګړې توګه د يو دقيق مثال په توګه اړونده د بحث وړ موضوع ثابتوي. د سالک ناروغۍ په وړاندې بېلابېلو هېوادونو کې د له منځه وړلو پروګرام اندازه معلومول د ارقامو او شمېرو په وسيله ترسره شوه. د هغو وګړو، چې له نورو جلا شوي او واکسين يې نه وو کړي، ارقامو يې وښودله چې ددې مجادلې اغېزه څومره کمه وه. که له پلار او ميندو سره يوازې له دې مواردو څخه د يوه په برخه کې خبرې اترې وشي، قانع به نه شي، خو که هغه ارقام هغوی ته ووايو چې پر ناروغۍ باندې يې د ماشومانو د اخته کېدو په سلو کې څو امکان لري، د دوی شک به له زړه څخه ووځي.

پخپله ارقام سترې کوونکي دي او بايد چې له هغو څخه په تناسب سره کار واخلو، او په داسې لباس کې يې راونغاړو چې هغو ته يو انځوريزه بڼه ورکړي.

دلته یوه بېلګه راوړو، هغه راښئي چې څنګه کولی شو ارقام پر هغه ژبه واړوو چې موږ ورسره بلد یو. یو اجرائیوي مسوول ادعا کوله چې د نیو یورکز خپرونه سملاسي تلیفونونو ته ځواب نه وایي او د خپلې ادعا د ثبوت لپاره یې ارقام په دې شرحه وړاندې کړل:

په هرو سلو تیلیفوني اړیکو او ارتباطاتو کې ۷ یې له یوې دقیقې څخه زیات ځنډېږي، تر څو اړیکې ونیول شي. هره ورځ ۲۸۰۰۰ دقیقې په دې ډول له منځه ځي. په شپږو میاشتو کې په نیویارک کې دغه ځنډ تقریباً د کریستف کولمب په وسیله د امریکا د کشف له زمانې څخه تراوسه له ټولو کاري ورځو سره برابر دی.

ارقام او امار پخپله په زړه پورې نه دي. هغه باید که کېدای شي انځوریز کړای شي او د خپلو تجربو چوکاټ ته راننه ایستل شي. په یاد مې راځي یو وخت د ګراند کولي د دیوال د څېړنې په خونه کې وم او د هغه لارښود ته مې غوږ اینښی و. هغه دا هڅه کوله چې په شمېرو او ارقامو ددغه دیوال لوړتیا او پلنوالی ماته ووایي، خو دغه کار یې کومه ګټه نه درلوده، بیا یې وویل چې د دیوال د کنترول خونه یې دومره ده چې کېدای شي ۱۰۰۰۰ تنه، چې د فوټبال د یوې لوبې ننداری ته راغلي په هغې کې ځای کړو او د څو ټینس لوبو لپاره نور ځای هم پکې پاتې شي.

څو کاله د مخه یې یو زده کوونکی د بروکلین YMCA د ښوونځي په ټولګي کې وینا وکړه او پخپل ذهني تصویر یې د هغو کورونو شمېره، چې په تېر کال کې سوځېدلي وو، موږ ته وښوده. که هغه کورونه چې سوځېدلي دي سره راټول کړو له نیویارک څخه تر شیکاګو پورې واټن ډکوي (نیسي). او که هغه وګړي چې په دې اور سوځېدنه کې یې ژوند له لاسه ورکړی یو له بل څخه ۱۰۰۰ متره وړاندې کېنېنوو له بروکلین څخه تر شیکاګو پورې واټن به ونیسي.

هغه شمېره چې دې زده کوونکي وويله تقريباً بې له ځنډه مې هېره کړه، ولې کلونه تېر شوي دي او پرته له دې چې هڅه وکړم اوس هم کولی شم د هغو کورونو مجموعه، چې سوي دي، له مانهاتان څخه تر ايلينويز پورې په يوه ليکه دي، په خپل ذهن کې انځور او مجسم کړم.

د کارپوهانو له نظرياتو څخه کار واخلئ:

کله کله کولی شئ د خپلې وينا جوړښت ته د کارپوهانو د نظرياتو په نقل قول سره په اغېزناکه توګه ټينګښت ورکړئ. د هغوی له نظرياتو څخه تر استفادې د مخه بايد لومړی دې پوښتنو ته ځواب ورکړئ:

۱. ايا هغه نقل قول چې راوړم دقيق دی؟

۲. ايا هغه نقل قول چې راوړو د ويناوال د شخصي پوهې له جملې څخه دی؟
د اقتصاد په برخه کې له جولوئيز څخه نقل قول کول د هغه د اعتبار او باور کمول، بلکې نه د هغه د قدر او منزلت لوړاوی دی.

۳. ايا نقل قول په هغه څا پورې اړه لري چې مخاطبان يې پېژني او درناوی يې کوي؟

۴. ايا په دې ډاډه ياست چې د نظر څرګندونه د لومړي لاس معلوماتو په اساس بيان شوي او د يو شخص په علاقې يا تعصب پورې اړيکې نه لري؟

څو کاله د مخه زما يو زده کوونکي د بروکلين د سوداګرۍ په شورا کې خپله وينا د اندرو کارنګي په نقل قول پيل کړه. ايا دغه ټاکنه د هوښيارۍ له مخې وه؟ هو!

څرنګه چې له داسې څا څخه يې نقل قول وکړ چې مخاطبانو هغه ته درناوی وکړ او د سوداګرۍ په برخه کې ډېر بريالی شخص و. هغه نقل قول ددې ارزښت لري چې نن ورځ يې هم تکرار کړو.

زما په نظر د ربښتیني بریالیتوب لاره ده، چې هغه مقصد او موخې ته ستاسې لارښوونه کوي چې تاسې پکې متخصص او کارپوه شئ. زه د شخص د امکاناتو او استعدادونو په تیت پرک والي او پراګندګی باور نه لرم او هیڅکله مې ددې دومره کلونو د تجربو د ترلاسه کولو په بهیر کې داسې څوک نه دي لیدلي چې وکړای شي ښه ګټه وټه ترلاسه او په ځانګړې توګه ښه تولیدوونکی وي، مګر دا چې هغه خپله مینه او علاقه یو ځانګړي هدف او موخې ته ور واړوي. بریالي وګړي هغه دي چې هدف او موخه غوره کوي او خپلې انرژۍ په هماغه هدف او موخې متمرکزوي.

له ورته والي، اټکل او قیاس څخه کار واخلئ:

د وبستر د تعریف له مخې «قیاس د دوسره یو شان شیانو ترمنځ له اړیکو څخه عبارت دی. سره له دې چې دا دومره شیان په خپلو کې سره ورته وي او یا یو ډول اغېزې او ځانګړنې لري.»

له قیاس څخه کار اخیستنه، د یو نظر د بیانولو د پیاوړتیا لپاره یوه غوره لاره ده. دلته د ژرالد دیوید سون د وینا یوه برخه چې د «زیاتې بربښنا ته اړتیا» په هکله یې کړې، راوړو. هغه د هېواد د وزیر مرستیال و. وګورئ چې د خپل نظر وړ تکي د بیانولو لپاره څه ډول له قیاس څخه کار اخلي

یو غوره اقتصادي سیاست باید پرمختګ وکړي او پرمخ ولاړ شي او که نه نو د هلاکت په کندې کې به پرېوځي. ناوړه اقتصادي سیاست د هغې الوتکې په څېر دی چې ټول تهونه، پېچونه او ماشین یې له ځمکې سره نښتي دي او نه شي کولی چې والوزي.

الوتکه یوازې هغه وخت الوتکه ده چې وکړای شي په هوا کې حرکت وکړي او هغه ګټه چې د هغې خپله ځانګړنه ده نورو ته ورسوي. الوتکه ددې

لپاره چې الوتکه پاتې شي اړ ده چې پرمخ ولاړه شي. که چېرې حرکت ونه کړي، سقوط کوي او بیا هم نه شي تللای

د فصاحت او بلاغت په تاریخ کې د قیاس او اټکل ډېرې روښانه بېلګې راوړل شوي دي لینکلن د کورنۍ جګړې په ډېرو کړکېچنو ورځو کې هغو ته، چې پر ده به یې انتقاد کاوه، داسې ځواب ورکړ

ښاغلو! له تاسې څخه غواړم یوه شېبه هغه څه چې زه یې وایم د خپلو سترګو په وړاندې مجسم او انځور کړئ. فرض کړئ چې خپله ټوله پانګه مو د سرو زرو پر سکو تبدیله کړې او د بلوندین په لاس مو ورکړې ده. چې هغه یې پر هغه حیرانوونکي نبوغ، چې د نیاګارا له ابشار څخه یې پر طناب د تېرېدو په برخه کې درلود، تر خپل تخرګ لاندې ونیسي او دنیاګارا له ابشار څخه یې تېرې کړي ایا کله چې هغه د طناب په منځ کې وي او تاسې ورته چیغې وهئ چې «بلوندین! لږ کینې خواته ولاړ شه. لږ په چټکۍ سره ولاړ شه؟»

هېڅکله نه! ډاډه یم چې دا کار نه کوئ. تاسې په هغه واټن کې چې هغه له طناب څخه د تېرېدو په حال کې دی، خپل نفس او ژبه کلکه ساتئ او پرېږدئ چې روغ رمټ تېر شي اوس نو ستاسې دوست په داسې حالت کې واقع دی او باید چې په فوق العاده دروند بار له توپاني سمندر څخه تېر شي ارزښتمنې پانګې د هغه په لاس کې دي او په پای کې ډېرې هلې ځلې کوي چې هغه وساتي هغه مه وارخطا کوئ او ارام اوسئ چې هغه به درته روغې رمټې پورې باسي.

څه تصوير په واک کې لرئ که يې نه لرئ، خپله وينا په نندارېزه بڼه وړاندې کړئ:

کله چې د اوسپنې د ويلې کولو د صنايعو اداري کار کوونکو غوښتل خپلو مشتريانو ته په بټيو کې له ټيټ ځای څخه لوړ ځای ته د سون د موادو د تخليې د اړتيا په باب وينا وکړي، دې ته اړوو چې خپل کار ته نندارېزه بڼه ورکړي. په همدې اساس دې ساده او اسانې، مګر ډېرې اغېزمنې لارې ته يې لاس واچوه. ويناوال شمعه ولګوله او ويې ويل:

وګورئ کله چې شمعه روښانه ده لمبه يې څومره بشپړه سوزي او ښې بلې لمبې کوي، ولې؟

ځکه چې د سون مواد په بشپړه تودوخه سوزي او تقريباً هيڅ لوګی نه لري.

د شمعې سوزېدل د لمبې له لاندې څخه تامينېږي. د اوسپنې د ويلې کولو بټۍ هم همدا حال لري. اوس نو فرض کړئ چې د دې شمعې سوزېدل د لمبې له پاس څخه تامينېدل کټ مټ هماغسې، چې اوسنۍ بټۍ دي «په دې ځای کې وينا کوونکی شمعه سرچپه کوي.»

وګورئ چې د شمعې لمبه څنګه مړه کېږي، د لوګي بوی حس کوئ؟ وګورئ څومره کمزورې او په لږه اندازه سوزي؟ لمبه يې د کمزورې سوزېدنې له امله سره ګرځېدلې ده او په پای کې مړه کېږي، ځکه چې سوزيدل د لمبې د پاسه وي، هوا په کافي اندازه لمبې ته نه رسېږي.

کلونه کلونه پخوا هنري مورتون رابينسون د «څرنګه وکيلان وړونکي کېږي؟» تر په زړه پورې سرليک (عنوان) لاندې يوه مقاله د لايف په مجله کې وليکله، په هغې مقاله کې د اب هامرا په نوم د يوه وکيل يادونه کوي

چې ډول یې د بیمې د شرکت پر ضد د زیان ادعا په ننداریزه توګه بیان کړه، چې ویې کړای شول د محکمې رای د خپل موُکل په ګټه راوګرځوي.

د پوشل ویت په نوم یو ښاغلی ادعا کړې وه چې د اسانسور د سقوط او رانسکورېدو په نتیجه کې یې اوږه داسې په کلکه زیانمنه شوې ده چې نشي کولی خپل ښي لاس ته حرکت ورکړي.

هامر چې ډېر اندېښمن برېښېده ښاغلي پوستل ته یې مخ کړ او په ډاډمنه لهجه یې وویل:

((ښاغلي پوستل ویت! پوهېږم چې پر تا شوی ګوزار ډېر کلک و، مهرباني وکړئ محکمې ته وښیئ چې څومره کولی شئ چې خپل لاس پورته کړئ))

ښاغلي پوستل ویت په ډېر احتیاط سره خپل لاس تر غوږونو پورته کړ. ښاغلی هامر په هڅونکې لهجه ورته وویل:

((اوس نو محکمې ته دا هم وښایه، د مخه تر دې چې دا زیان در ورسېږي، لاس مو تر کومه پورته کولی شو؟))

ښاغلي پوستل ویت، د زیان رسېدنې مدعي خپل لاس په بشپړه توګه پورته کړ او ویې ویل: ((تر دې ځایه!))

اوس نو تاسې پخپله اټکل وکړئ د دې ننداري په لیدلو سره به د منصفه یا قضاوت کوونکې پلاوی غبرګون څه و؟

په ډېرو اوږدو ویناګانو کې باید درې یا څلور ټکي مطرح کړئ. دا مطرح کړئ، هر ټکی باید په څو دقیقو کې بیان شي. د خبرو بې ځایه اوږدول مخاطب ستړی کوي. کوم شیان د دې سبب ګرځي چې دغه ټکي د مخاطب په ذهن کې ژوندي او روښانه انځور پرېږدي؟ مطالب، مواد او هغه وسایل چې د هغې د بیانولو لپاره یې په پام کې نیسئ، دا داسې شیان دي چې د مخاطب پام راګرځوي. له کیسو، مثالونو، قیاسونو او ننداریز کولو څخه کار اخیستنه

په دې وسایلو سره کولی شئ خپل نظریات په روښانه او مستقیمه توګه بیان کړئ او په ارقامو. د کارپوهانو په نظریاتو باندې په هغوی ټینګار او اهمیت زیات کړئ

څلورم- عمل وکړئ:

یو ځل مې ښو دقیقې له ستر بشر پېژندونکي او صنعتي کار پوه جورج جانسون سره خبرې وکړې. نوموړی هغه وخت د اندیکوټ جانسون د ستر شرکت رئیس و. ډېر په زړه پورې ټکی دا و چې هغه د یو پیاوړي ویناوال په توګه کولی شول خپل مخاطبان وخندوي او ان دا چې کله کله هغوی وژړوي، او همدا سبب ګرځېده چې خلک تر مودو مودو د هغه خبرې هیرې نه کړي.

هغه کوم ځانګړی دفتر نه درلود او د کار دفتر د یوې سترې کارخانې په څنډه کې و چې ډېر ساده میزونه او چوکۍ یې درلودې. کله چې زما د هر کلي ویلو لپاره له ځایه پورته شو، ویې ویل:

((په ډېر ښه وخت کې راغلې، ما همدا اوس یو ډېر مهم کار ترسره کړ هر څه چې دې زړه غواړي، هغه زما د هغې وینا په پای کې اورېدلی شئ چې نن شپه یې کارګرانو ته کوم.))

ومې ویل:

((ډېره ښه ده چې انسان په دې پوه شي، چې د وینا له پیل څخه تر پایه ویناوال غواړي څه ووایي.))

ځواب یې راکړ:

«اوه! زه هېڅکله له پیل څخه تر پایه پورې وینا په ذهن کې نه برابروم. یوازې یو کلي تصویر او انځور یې په ذهن کې لرم او د هغې شاوخوا خبرې کوم.»

هغه کسبي ویناوال نه و او هېڅکله یې دا نه غوښتل چې کلمې او جملې یوه په بلې پسې کتار کړي. هغه یوازې د خپلې تجربې له مخې د انساني اړیکو په اړه د بریالیتوب یو رمز زده کړی و. هغه په دې پوهېده چې ښه وینا کول، یعنې د وینا ښه پیلول او په ښه توګه پای ته رسول، او دا یې هم تشخیص کړې وه که دا په پام کې وي چې اورېدونکی تر اغېزې لاندې راوستل شي، باید ټوله وینا د موخې او هدف په لورې رهنمایي شي.

د وینا پای د هغې بنسټیزه برخه ده، ځکه هغه څه چې یو شخص یې د خپلې وینا په پای کې وایي د اورېدونکي په غوږ کې انګازې کوي. احتمالاً چې تر ډېره د هغه په ذهن کې پاتې کېږي. له ښاغلي جانسون برعکس، ډېر نوي ویناوال دا ټکي هم له یاده باسي او د هغوی د وینا وروستۍ برخه یا پای تل د وینا یوه مړ ژواندې برخه وي.

د نویو ویناوالو ډېرې مهمې سهوې او اشتباه ګانې کومې وي؟ راشئ په دې هکله لږ بحث او د څو لارو لټون وکړو.

لومړی: هغه ویناوال چې خپلې خبرې داسې پای ته رسوي. «دا ټول هغه څه وو. چې ما تاسې ته د ویلو لپاره لرل او په همدې ګومان باید خپلې خبرې پای ته ورسوم.» ویناوال په همدې خبره خپله بې ځواکي ثرګندوي او د وینا مطلوبه پای بې خونده کوي او له دې څخه هم بده داده چې ویناوال بې له کومې مقدمې ووایي «مننه کوم» او ورسره خپلې خبرې پای ته ورسوي. دې ته د وینا پای ته رسول نه وایي. دې ته محض اشتباه او سهوه وایي او ورسره د نوي ویناوال ابرو هم توئیږي.

دغسې خطاګانې او سهوې د بخښلو وړ نه دي. که دا هغه ټولې خبرې وي چې تاسې یې کولی شئ، نو بیا ولې د خبرو له پای څخه نه تېرېږئ او بې له ځنډه خپلې چوکۍ ته نه ورځئ؟ دا کار وکړئ، خو د خپل مخاطب پر ذهن منفي اغېزه مه پرېږدئ.

دویم: هغه ویناوال چې بلد وي، هر څه چې لازم او مناسب وي ووایي، خو په دې بلد نه دی چې خپلې خبرې پای ته ورسوي. ګومان کوم جاش بیلیګز و، چې خلکو ته یې داسې نصیحت کاوه: د غوایي د ښکرونو پر ځای د هغه لکۍ ونیسئ، ځکه چې په دې ډول ښه کېدای شي له هغه کار واخلئ. هغه ویناوال چې د غوبي ښکرونه نیسي او غواړي چې په ارامۍ له هغه سره ملګری شي؛ هر څومره چې هلې ځلې کوي نه شي کولی چې هغه په دوستانه توګه موګې یا ونې ته نږدې کړي او ویې تړي، نو په همدې اساس له غوبي سره یوځای په خپله شاوخوا ځرخې راځرخې او تل تکرار بیا بیا تکراروي او نامطلوبه اغېزه کوي.

چاره څه ده؟ باید چې مخکې تر مخکې د وینا د پای په فکر کې اوسو. سم او ښه وایم؟ ایا د خپلې وینا فکر هغه وخت وکړو چې د خلکو په وړاندې ولاړ یوو او تر روحي فشار لاندې یوو او ذهن مو په کلکه حکم مني؟ یا سلیم عقل او پوهه حکم کوي چې مخکې تر مخکې په پوره ارامۍ د خپلې وینا د پای په فکر کې واوسو؟

کله چې له توپاني هوا او حالت سره مخامخ شوي یاست، خپله وینا څه ډول پای ته رسوئ؟ په دې اړه څو وړاندیزونه لرم:

لنډیز یې کړئ:

په اوږده وینا کې ددې احتمال او امکان شته چې ویناوال بېلابېل ټکي عنوان کړي او پرې خبرې یې کړې وي او په پای کې اورېدونکي په ذهن کې د هغه د مهمو خبرو راغونډولو په هکله له ستونزې سره مخامخ وي. ډېر لږ وي داسې د هغوی په ذهن کې څرګند او روښانه وي، فکر کوي چې اورېدونکي به هم د مطالبو په فهم او پوهېدنه کې کومه ستونزه نه لري. خو خبره هېڅکله داسې نه ده. ویناوال خو مودې مودې د خپلې وینا د موضوع په ټکیو هر اړخیز فکر کړی دی، خو د اورېدونکي لپاره بیا دا ټکي نوي دي، په ذهن کې یې ګرځي راګرځي، زیاتره اورېدونکي ((د مطالبو عام او مجموعي شیان حافظې ته سپاري (یادوي یې) خو د هغو جزئیات یې په حافظه کې نه پاتې کېږي.))

وایي چې یو نوموړی ایرلنډي سیاستوال د خپلې وینا د کولو لپاره دا کړنلاره صادره کړې ده: ((لومړی هغوی ته وایئ چې غواړئ هغوی ته څه ووایئ. وروسته بیا هغه څه چې غواړئ هغوی ته یې ووایئ او په پای کې هغوی ته ووایئ چې څه مو ورته ویلي دي.))

زما په نظر دا عاقلانه ده چې ((هغوی ته ووایئ چې څه مو د مخه په وینا کې ویلي دي.))

دلته یو غوره او ښه مثال تاسې ته راوړم. ویناوال د شیکاګو د اوسپنې د لارې مدیر و، چې سر یې سپین و او خپله وینا یې داسې پای ته ورسوله:

ښاغلو! خپلې خبرې رالنډوم، د ریل جوړولو په برخه کې زما څو کلنې تجربې او له هغو څخه د ختیځ، لویدیځ او شمال ته د اوسپنې کرښه او د لارې جوړولو دقیق عملیات چې په دغو کرښو کې ترسره شوي دي، هغه مالي سیما چې د یو کال په اوږدو کې د ضایعاتو د مخنیوي په خاطر ترسره

شوې. زه یې دې ته وهڅولم چې په صادقانه توګه توصیه وکړم چې بې له ځنډه جنوبي څانګه هم پرانیزو.

وینئ چې څه یې کړي دي؟ ټوله وینا له همدې څو جملو څخه ځانته معلومولی شو. هغه خپلې ټولې خبرې په اویا کلمو کې راڅرګندې کړې او د خپلې وینا مهمو ټکیو ته یې اشاره کړې ده.

فکر نه کوئ چې د وینا دغسې لنډیز کول څومره په درد خوري؟ که ورسره موافق یاست تاسې هم له دې لارې کار واخلئ.

وغواړئ چې کړنه او عمل وشي:

د یوې وینا پای ته رسول له نورو څخه د عمل کولو وړ تصویر او انځور دی. زموږ دا پورته یاد شوی ویناوال غواړي یو کار ترسره شي چې هغه د اوسپنې د لارې د جنوبي برخې پرانیستنه ده. د هغه غوښتنه او وړاندیز د سپما پر بنسټ دی چې ترسره کېږي او له ډېرو زیانونو څخه به هم مخنیوی وشي.

ویناوال غواړي چې مسوولین په کار لاس پورې کړي او په ډاډمنه توګه خپلې موخې او هدف ته هم رسېدلی دی. دا وینا هسې د لاس تودولو لپاره نه وه، وینا کوونکی هغه اوسپنې د لارې د مدیره هیئت په وړاندې وکړه او ویې کړای شول چې په هماغه غونډه کې له هغوی څخه د جنوبي څانګې د پرانستنې دستور او حکم هم واخلي.

کله چې غواړئ ستاسې له غوښتنې سره سم کار وشي، باید د وینا وروستۍ کلمې مو داسې وي چې پکې د کار د شروع کولو غوښتنه او دستور موجود وي، نو په همدې اساس وغواړئ! له مخاطب څخه وغواړئ چې له تاسې سره یوځای شي، له تاسې سره ګډون وکړي، رایه او نظر درکړي.

ویې لیکي، تیلیفون وکړي، بایکوټ وکړي، خپل نومونه ولیکي، څېړنه وکړي او یا هر کار چې تاسې یې غواړئ ترسره کړي

فکر مو باید وي چې دا احتیاطونه او پاملرنې رعایت کړئ:

له هغوی څخه وغواړئ چې دقیق کار ترسره کړي. مه وایئ «له سره صلیب سره مرسته وکړئ» دا یوه ډېره کُلي خبره ده. ددې پر ځای ووایئ «خپل د ګډون حق یو ډالر نن شپه د امریکا سره صلیب ته د اسمیت په ۱۲۵ کوڅه کې ورکړئ.»

له حاضرینو څخه داسې کار وغواړئ چې د هغو په وس کې وي

دا مه وایئ: «اجازه راکړئ، چې د الکولي مشروباتو پر ضد رایه واخلو» دغسې غوښتنه ګونګه او بې معنا ده. دا نه شي کېدای چې د ټولنیزو فسادونو پر ضد رایه واخلو. یوازې همدا کېدای شي چې له خلکو وغواړو په ټولنو او انجمنونو کې سره راټول شي او د هغې د خپرېدو پر ضد اقدام وکړي. ډېره عامه خبره کول څه نتیجه نه ورکوي.

د مخاطب لپاره کار اسانه کړئ، چې هغه وکړای شي ستاسې غوښتنې ته ځواب ووایي

مه وایئ: «د مجلس یا پارلمان وکیلانو ته ولیکئ چې ددې لایحې پر ضد رایه ورکړئ.» ستاسې په سلو کې نهه نوي اورېدونکي به دغسې پوښتنې او غوښتنې ته ځواب ونه وایي. هغوی له داسې چارو سره مینه او علاقه نه لري او په دې باور دي چې په دې سرخوږي نه ارزي او ډېر ژر یې هېروي. په همدې اساس داسې کار وکړئ چې مخاطب په ډېره مینه ستاسې غوښتنې او پوښتنې ته ځواب درکړي. څه ډول؟ پخپله تاسې د شورا وکیلانو ته لیک ولیکئ او ووایئ: «موږ لاندې لاسلیک کوونکي غوښتنه کوو چې د ۷۴۳۲۱

نومړې لایحې پر ضد منفي رایه ورکړئ.»» وروسته بیا هماغه لیک له یو خودکار قلم سره لاس په لاس وګرځوئ او په دې ترتیب به ډېر لاسلیکونه ترلاسه کړئ، او خودکار به مو هم ورک شي.

څوارلسم څپرکی

هغه څه چې زده کړي مو دي وکاروئ

د ټولګیو په څوارلسمه غونډه کې معمولاً په ډېرې خوښۍ سره له خپلو زده کوونکو څخه اورم چې ددې کتاب تخنیکونه پخپل ورځني ژوند کې کاروي. پلورونکي وايي چې پلورنه یې زیاته شوې ده، مدیران وايي چې ترفیع یې کړې ده، اجرائیوي او اداري مسوولین وايي چې د چارو واګې یې په ښه توګه په لاس کې نیولې دي او ټول وايي چې دې مهارتونو له دوی سره مرسته کړې ده چې خپل مسایل حل کړي او اغېزناکه وینا کول زده کړي.

د ورځني وینا کولو خپرونه کې د ان. ریچارډ دیلر په قول: «د وینا ډول، د وینا اندازه او د وینا کولو څرنګوالی او چاپېریال د صنعتي ټولنو د اړیکو د ژوند په رګونو کې لکه د وینې په څېر دی.»

یو کاناډایي وګړي چې د جنرال موتورز د کمپاین، دیل کارنګي په دورو کې یې ګډون کړی و، په همدې خپرونه کې یې ولیکل:

«یو له هغو دلیلونو څخه چې موږ یې د جنرال موتورز د وینا کولو د دورو رامنځته کولو ته وهڅولو دادی چې هر مدیر لږو ډېر ښوونکی دی. له هماغه شېبې څخه چې یو مدیر له استخدام کېدونکي داوطلب سره مرکه کوي. تر زده کړې او په دندو ګومارلو او انتصاب کولو او بیا تر اداري ترفیعاتو پورې. مدیر مؤظف دی تل څرګندونې وکړي، معلومات ورکړي. زده کړه ورکړي. نوې کتنه وکړي او بېلابېل موضوعات د اداري په بېلابېلو برخو کې توضیح کړي.»

هماغسې چې د وینا د اړیکو په زینه او پوړۍ پورته خېژو او د ډېرو خلکو په وړاندې د وینا کولو په ډګر کې قدم ږدو، بحثونه، د مسایلو حل. د کنفرانسونو د جوړولو د تګلارو د ټاکنې ټول په وینا کې له مهارت لرلو څخه اغېزه مني، چې په دې کتاب کې د جزئیاتو په یادولو سره توضیح شو. هغه قوانین او اصول چې د وینا کولو د هنر په هکله مو وویل په کنفرانسونو کې د ګډون او هم د کنفرانسونو په اداره کولو یا پر مخ بیولو کې په کار راځي

د وړاندې کړای شویو نظریاتو سازمان ورکول. د هغو د بیان لپاره د مناسبو کلمو انتخاب او ټاکنه، هغه مینه او علاقه، چې د وینا کولو په لړ کې کارول کېږي، دا ټول هغه عوامل دي چې د وینا کولو د بریالیتوب وروستی پړاو تضمینوي.

دا ټول عناصر مو په بشپړه توګه په کتاب کې ویلي دي. دغه زده کړې به د هر هغه لوستونکي لپاره، چې په بېلابېلو کنفرانسونو کې ګډون کوي. کار جوړوونکې وي.

احتمالاً مینه وال یاست پوه شئ څه وخت کولی شئ له هغو درسونو څخه، چې په تېرو دیارلسو څپرکو کې مو زده کړي دي، استفاده وکړئ حیران به شئ، که زما ځواب واورئ: همدا اوس!

ان دا که نه غواړئ چې د یو ټولي په وړاندې وینا وکړئ او یا یو څه وخت ونیسئ چې داسې موقع درته برابره شي، هغه اصول چې تشریح کړي مو دي، ستاسې په ورځني ژوند کې هم په کار راشي. کله چې وایو همدا اوس یې پیل کړئ، منظور او هدف مې دادی همدا چې د وینا کولو موقع درته برابره شوه له هغو څخه کار واخلئ.

که خپلې ورځنۍ خبرې تجزیه او تحلیل کړئ، د هغه ورته والي له تشخیصولو څخه به حیران او ګوته په غاښ شئ چې د ورځنیو خبرو او د ډېرو خلکو په وړاندې د رسمي خبرو کولو د موخې او هدف ترمنځ شته دی

په اووم څپرکي کې مو تاسې ته توضیح کړه چې د وینا کولو په وخت کې یو له دغو مواردو څخه په خپل ذهن کې ولرئ: له وینا کولو څخه ستاسې موخه او هدف معلومات ورکول دي، غواړئ خلک بوخت وساتئ، هغوی په خپله عقیده او پوهه باوري کړئ او هغوی دې ته وهڅوئ چې یو کار ترسره کړي. د ډېرو خلکو یا ټولي په وړاندې په وینا کولو کې هڅه او کوښښ کوو چې دغه موخې او هدفونه په څرګنده توګه هم د وینا د محتوا او هم د وړاندې کولو د څرنګوالي له مخې په ذهن کې ولرو

په ورځنیو خبرو کې دغه هدفونه شته، خو یو په بل کې نغښتي او له یو دول څخه پر بل بدلېږي. په یوې شېبې کې امکان لري له یو چا سره دوستانه او له ملګرتیا ډکې خبرې وکړو او بیا بې له ځنډه ناچار یو چې خپل محصولات وپلورو او یا یو هلک دې ته وهڅوو چې خپلې پیسې په بانک کې سپما کړي. د هغو تخنیکونو په کارولو سره، چې په دې کتاب کې مو توضیح کړل، کولی شو داسې کار وکړو چې ورځنۍ خبرې مو ډېرې

اغېزناکې وي او زموږ نظریات په اغېزناکه توګه نورو ته ولېږدوي او په ډېر مهارت او څیرکۍ هغوی د یو کار ترسره کولو ته وهڅوو.

لومړی- په ورځنیو خبرو اترو کې له دقیقو جزئیاتو څخه کار واخلئ:

د بېلګې او مثال په ډول یو له دغو تخنیکونو څخه په پام کې ونیسئ. په یاد مو دي چې په څلورم څپرکي کې مې تاسې ته وویل چې په خبرو کې مو جزئیات ذکر کړئ، چې خبرې مو ژوندۍ، روښانه او انځوریزې شي. البته هغه وخت چې دا توصیه مې کوله، یوازې د یوې ډلې یا ډېرو خلکو په وړاندې خبرې کول مې په پام کې وو. ولې څه فکر کوئ چې په ورځنیو خبرو اترو کې له جزئیاتو څخه کار اخیستنه ګوندې اهمیت نه لري؟ یوازې یوه شېبه د خپلو هغو ملګرو او دوستانو، چې خوږې خبرې کوي، په هکله فکر وکړئ. ایا هغوی هماغه څوک نه دي چې ډول ډول جزئیات په انځوریزه بڼه په خپلو خبرو کې ورګډوي او ددې ځواک لري چې پخپلو خبرو کې بېلابېل انځورونه ورزیات کړي؟

دمخه تر دې چې وکړای شئ چې د خپلې وینا مهارتونه زیات کړئ، باید پر خپل ځان باور ولرئ. په همدې اساس هغه څه چې ددې کتاب په لومړیو دریو څپرکو (فصلونو) کې وویل شول، له تاسې سره به مرسته وکړي چې له نورو سره په ټولنیز ژوند کې د امنیت احساس وکړئ او په غیر رسمي غونډو او محفلونو کې هم خپل نظریات په پوره ځواک بیان کړئ.

همدا چې احساس مو کړ چې هیله من یاست، ان دا چې خپل نظریات په یوه ډېره کوچنۍ غونډه کې بیان کړئ، پخپله به داسې عواملو پسې ګرځئ چې د هغو په مرسته وکړای شئ خپلې تجربې په خبرو اترو بدلې کړئ.

دلته يوه ډېره په زړه پورې پېښه رامنځته کېږي. ستاسې د شته والي او ليد (ديد) افقونه پراخېږي او وينئ چې ژوند نوې معنا پيدا کوي.

د کورونو مېرمنې، چې احتمالاً يې اړيکې د ژوند په يو محدود چاپېريال يا چوکاټ پورې منحصر شوې دي، کله چې له خپلې پوهې څخه په کوچنيو غونډو او محفلونو کې د وينا کولو د مهارتونو په کارولو کې استفاده کوي، دې ته يې پام کېږي چې د هغوی په ژوند کې څومره په زړه پورې بدلونونه رامنځته کېږي. د سين سيناتي په ټولګي کې مېرمن ار. ډي هارت خپلو هم ټولګيانو ته وويل: ((احساسوم چې باور او ډاډ مې بيا موندلی دی او ماته يې دا زړورتيا راپه برخه کړې چې خپله عقيده او نظر په ټولنيزو چارو کې په لوړ غږ بيان کړم او په نتيجه کې مې له روانو پېښو سره ځانګړې مينه او علاقه پيدا کړې ده. د خلکو له ټولي يا ډلې څخه د تېښتې پر ځای دادی اوس په ډېره مينه او علاقه له هغوی سره يوځای کېږم او نه يوازې دا چې احساسوم چې ټولې کړنې او فعاليتونه مې د خبرو اترو له مجراء څخه تېرېږي، بلکې په نتيجه کې د يوې لويې ډلې په نسبت له نويو فعاليتونو او کړنو سره مينه وال او علاقمنده شوې يم.))

له يو ښوونکي څخه چې وپوښتئ د مېرمن هارت په دې خبرو کې حيرانوونکی څيز وجود نه لري، همدا چې د زده کړې او د هغې په کارولو مينه په يو چا کې پيدا يا په بله وينا راوپارېدله، د فرد د داخلي يا د زړه غوښتنو او ارمانونو ټولګه (مجموعه) فعالېږي او د هغه ټول شخصيت تر خپلې اغېزې لاندې راولي. د فعاليتونو څرخېدنه پيلېږي او مېرمن هارت په څېر همدا چې انسان احساس وکړل چې په يو ځای کې کولی شي د يو کار د ترسره کولو له عهدې څخه ووځي، ټولې ذهني غوټې يې يوه يوه پرانيستل کېږي او چې يوازې ددې کتاب يو اصول ترسره کړئ، نور پاتې هم پخپله ترسره کېږي.

که څه هم زموږ ترمنځ حرفه يي يا مسلکي ښوونکي او روزونکي ډېر لږ دي. موږ زياتره په ورځنيو بېلابېلو ځايونو او موقعيتونو کې نورو ته د معلوماتو د رسولو لپاره له وينا کولو څخه کار اخلو د پلار او مور په نوم خپلو اولادونو ته زده کړه ورکوو. د يو ګرځندوی يا مسافر په توګه د خپل سفر د لارې ليدنې کتنې له نورو سره شريکوو يا ورته بيانونو يې او لنډه دا چې په داسې يو موقف او حالت کې واقع کېږو. چې بايد خبرې وکړو او خپل افکار او نظريات په څرګنده او روښانه توګه په ډېره مينه او خوښۍ نورو ته بيان کړو هغه څه چې په اتم څپرکي کې مو د خبر ورکولو په برخه کې وويل. هغه دلته هم په کار راځي.

دويم- په خپلو کارونو کې د وينا کولو له اغېزناکو تخنيکونو څخه کار واخلئ:

دادئ د اړيکو د بهير اصلي ډګر ته ورننوځو. چې زموږ په دنده اغېزه کوي. د پلورونکي، مدير، کارکوونکي، سرپرست، د ډلې مشر. ښوونکي. وزير. روغتياپال. اداري مسوول، ډاکټر. وکيل. محاسب او انجينر ټول نورو ته د خپلې اړوندې څانګې د تخصصي ټکيو او کړنلارو د وړلېږدولو او توضيح کولو مسوول يوو

ددغو کړنلارو دقيق او څرګندې لېږدونې او صدور لپاره زموږ ځواک او وړتيا او په کار راتلنه مافوق او لوړ پوړو ته څرګندوي. چټک فکر کول او هغه په سمه او دقيقه توګه په خبرو يا وينا کې راوړل هغه مهارت دی چې په وينا کولو کې په کار راځي. خو دغه مهارت هېڅکله او په هېڅ وجه په وينا کولو پورې نه محدودېږي. بلکې هره ورځ په هره چاره کې له هغو څخه کار اخلو. نن ورځ په حکومت او حرفه يي سازمانونو د صنعت په برخه کې

په شفاهي اړیکو کې د سوداګریزو او مسلکي یا حرفه یي خبرو اترو کې څرګندتیا او صراحت ډېر ارزښت او اهمیت پیدا کوي

دریم- د ډلې او ډېرو خلکو په وړاندې د خبرو کولو د موقع او فرصت په لټه کې اوسئ:

په ورځنیو خبرو اترو کې ددې کتاب له اصولو څخه د کار اخیستنې پرته، هر وخت چې درته وخت او موقع په لاس درغله، د خلکو په ټولي کې خبرې او وینا وکړئ. څرنګه کېدای شي چې دا کار ترسره کړو؟ په هغو کلپونو، لیلیو او د راټولېدو ځایونو کې، چې د ډېرو خلکو په وړاندې وینا کول یې د پروګرام یوه برخه ده، هېڅکله یکې غیر فعال غړی او یوازې ننداړچي مه اوسئ. د خلکو ټولي ته ورننوزئ او ډله ییز کار ترسره کړئ. په لیلیو او کلپونو کې د ډېرو کارونو لپاره هیله او غوښتنه غواړي. د کلپ یا لیلیې د مدیر پروګرامونه تعقیب کړئ. دا تاسې ته دا فرصت او موقع درکوي، په خپل ټولي کې له ښو ویناوالو سره خبرې وکړئ او احتمال شته چې له تاسې به وغواړي د ویناوال د معرفۍ دنده ترسره کړئ.

همدا چې موقع او وخت درته پیدا شي یوه شل یا دېرش دقیقه یي وینا وکړئ. ددې کتاب له وړاندیزونو څخه د لارښود په توګه کار واخلئ. اجازه ورکړئ چې ستاسې کلوپ، لیلیه یا سازمان په دې پوه شي چې د یوې ډلې یا ډېرو خلکو په وړاندې وینا کولو ته چمتو یاست. خپل خدمتونه د خپل ښار د یو ویناوال دفتر ته وړاندې کړئ (ځان هغوی ته وروپېژنئ) ډېر سازمانونه د خپل سازمان له خوا په دغسې داوطلب وینا کوونکي پسې ګرځي. هغوی تاسې ته د وینا کولو چوکاټ وټاکي او دا موضوع له تاسې سره ډېره مرسته کوي. ډېرو بریالیو او پیاوړو ویناوالو خپل کار په همدې ډول پیل کړی دی. د بېلګې په توګه سام لیوین سان د رادیو تلویزیون مشهور

ستوری او خطیب، چې په ټول هېواد کې ټول دا هڅه کوي چې ورته په غونډو کې د وینا کولو بلنه ورکړي.

نوموړی په نیویارک کې د ښوونځي ښوونکی و. لوموړی یې د هغو فرعي کارونو په باره کې، چې هغه یې ښه پېژندل، لکه: کورنۍ، خپلوان، زده کوونکي او د خپلې دندې غیر عادي اړخونه او نورو په اړه لنډې ویناوې وکړې. وروسته بیا له هغه څخه ډېر ژر دا غوښتنه وشوه چې د هغو کسانو په وړاندې، چې د زده کړې له کارونو سره سر و کار لري، وینا وکړي. ډېر وخت نه و تېر شوی چې تلویزیوني شبکو هغه ته بلنه ورکړه او لږ وروسته بیا سام لیون سان خپل ټول استعداد او وړتیا یوازې همدې کار ته وقف کړه.

څلورم- باید پاینښت او دوام ومومئ:

هر وخت یو نوی شی، لکه فرانسوي ژبه یا ګلف یا د ټولي په وړاندې وینا کول زده کوو، هېڅکله په بریالۍ او مستمره توګه مخکې نه ځو. تدریجي هم پرمختګ نه کوو، بلکې زموږ یون او حرکت د څپو په څېر دی، کله پورته ځو، کله بیا ښکته راځو او کله بیا هم د څپې په وړاندې ځای پر ځای ودرېږو. کله بیا پر شا راځو او کله کله داسې هم کېږي چې هغه د مخه ترلاسه کړي امتیازات هم له لاسه ورکوو. اروا‌پوهان دغه افت ناکه دورې ښې پېژني او هغې ته د زده کړې او یادولو «منحني کړی» وایي. د وینا کولو د اصولو د دورو زده کړې هم ځینې وختونه، ان دا چې په اوونیو اوونیو له دغو کړیو څخه په یوې کې پاتې کېږي او په ښکاره هېڅ پرمختګ نه کوي.

کمزوري ځینې وختونه ناهیلیتوب او مایوسي رامنځته کوي. هغوی چې هڅاند او کوښښي دي، پوهېږي چې ناڅاپه او په یوه شپه کې پرته له دې، چې پوه شي ولې او څه ډول رامخې ته کېږي، پرمختګ کوي. هغوی د یوې الوتکې په څېر د پرواز له کرښې پورته کېږي او په ناڅاپي توګه طبیعي والی او پر نفس یا ځان باندې باور یې په خبرو او وینا کې ځپې وهي.

هماغسې چې دمخه مې هم یادونه وکړه، امکان لري کله چې د یو ټولي یا ډلې په وړاندې ودرېږئ. ناڅاپي ډار، شوک یا عصبي هیجان مو وځوروي. ان دا چې لوی موسیقي غږوونکي هم ډېر ځله کله چې د خلکو په وړاندې د موسیقۍ پروګرام سرته رسوي، ددغه تجربې خوند یې څکلی او دغسې یو حالت ورباندې راغلی دی. پادروسکي چې به کله د پیانو تر شا کېناست د لاس ګوتې به یې یوه ټيټوله او د ټک ټک غږ به یې ترې پورته کاوه. خو کله چې په غږولو به یې پیل کاوه، له نندارچیانو څخه ډار به یې له منځه تـه او د سپوږمۍ په څېر به یې د اوړي د لمر په ځلانده رڼا او وړانګو کې ورکېده.

تاسې هم کولی شئ د هغه له تجربې څخه کار واخلئ، که هڅه او کوښښ وکړئ ډېر ژر په ټولو شیانو، په ځانګړې توګه په ابتدایي ډار باندې برلاسی وموموئ او وبه وینئ چې ډار ستاسې د هوډ او ارادې په وړاندې هېڅ هم نـه دی او همدا چې څـو کلمې خبرې مـو وکړې د وینـا کولـو کنتـرول پـه لاس کې نیولی او په ډېرې خوښۍ او زړورتیا سره خبرې وکړئ.

یو ځل یو ځوان سړی، چې د حقوقو په څانګه کې د زده کړې مینـه وال و، لینکلن ته یې لیک ولیکه او له هغه یې لارښوونه وغوښتله.

لینکلن ځـواب ورکـړ: ((کـه پـه رښـتیا هـم هـوډ او اراده لـرئ چـې د دعـوو وکیل شې، پوه شه چې نیمایي کار دې پای ته رسولی دی ... همیشه د خپل بریالیتوب لپاره دغه هوډ او اراده په ذهن کې ولره او پـوه شـه چـې ډېـر غـوره کار همدا دی او بس.))

لینکلن په دې ښه پوهېده، څرنګه چې هغه هم همدا لاره وهلې وه هغه پخپل ټول عمر کې پرته له پوره یو کال څخه دېر وخت په ښوونځي کې درس ونه لوست. د څه شي کتاب؟ لینکلن یو ځل ویلي وو، د هغه د کور شاوخوا په پنځوس کیلومترۍ کې داسې کتاب نه و چې هغه د مطالعې لپاره په امانت نه وي اخیستی او نه یې وي لوستلی. تل به د خپل غریبانه کورګي د اور تر څنګ ناست او د هغه د لمبو تتو وړانګو ته به یې هم کتاب لوست هر وخت چې به دې لینکلن لیده، نو کتاب به ورسره و. د شپې چې به بیده کېده همداسې چې حس کول به یې، چې روښنایي خپره شوې ده او کولی شي په روښنایۍ کې کتاب ولولي، په خپل نازکه او نري توشک به یې پلټی ووهله، سترګې به یې وموښلې، کتاب به یې را واخیست او په ژوره مطالعه به بوختېده.

تل به شل دیرش میله پلی پر لاره تلو، تر څو د وګړو د وینا کولو غونډې ته ورسېږي او کله چې به بیرته کور ته راستنېده، په کروندو، ځنګلونو او هر چېرې چې به یې د خلکو ډله لیدله د هغوی مخ ته به درېده او خبرې به یې ورته کولې. په نیو سلیم او اسپرینګ کې به ادبي ټولنو او د خبرو اترو نورو غونډو ته روان و، او د ورځې د موضوعاتو په اړه به یې د وینا کولو تمرین کاوه. هغه به د ښځو په وړاندې د شرم او خجالت احساس کاوه او کله چې به د مري تاد حضور ته ورته، تل یې دا عادت و چې د ناستې په خونه کې پاتې شي او ټول وخت چې به هغې مېرمنې خبرې کولې، لینکلن به چوپ ناست او غوږ به یې نیولی و، او نه یې شول کولی چې څه خبرې وکړي. سره له دې چې هغه د یوې کلکې عقیدې خاوند و، د تمرین او مطالعې په نتیجه کې په یو ستر ویناوال او خطیب بدل شو چې کولی یې شول د خپلې زمانې له پیاوړي ویناوال (خطیب) سناتور داګلاس سره هم بحث او خبرې اترې وکړي. نوموړی هماغه څوک و چې په ګیټسبورګ کې د خپلې دویمې وینا پر مهال،

هسکه غاړه ولاړ او په داسې فصاحت یې خبرې کولی چې د بشر په تاریخ کې یې ساری نه لیدل کېږي.

د حیرانتیا وړ نه ده چې که لینکلن، چې دخپلې کمزورۍ دردناکې او ستونزمنې هلې ځلې ورمعلومې وې، یو مینه وال ځوان ته یې په خطاب کې ویلي وي: ((که ربښتیا هم هوډمن او اراده لرې چې د دعوو وکیل شې، نو پوه شه چې نیمایي کار دې سرته رسولی دی))

د سپینې ماڼۍ د جمهوری ریاست په دفتر کې چې پر دېوال د ابراهام لینکلن عکس ځړېدلی دی، تیودو روزلت ویل: ((زیاتره وختونه چې غواړم د یوې ستونزمنې موضوع په اړه تصمیم ونیسم، چې د حق او باطل په وړاندې په دوه لارې کې واقع شم، نو د لینکلن عکس ته ګورم او ځانته وایم که هغه زما پر ځای په داسې یو موقعیت واقع کېده، نو څه به یې کول؟ ښایي ستاسې په نظر دا ټوکې ښکاره شي، خو زه تل دا احساسوم، چې هغه کار راته اسانه شوی دی، او په ډېره ښه توګه کولی شم تصمیم ونیسم

پنځم ـ ډاډه اوسئ چې ستاینه او شاباسی به واخلئ:

څومره مې زړه غواړي چې هر ورځ سهار دا کتاب ستاسې د سهارنۍ پر میز پرانستل کېدلای او هغومره مو دا برخه لوستلای چې د پروفیسور ویلیام جیمز دا خبرې مو په بشپړه توګه په ذهن کې کیناستلای:

د ځوانانو د زده کړې په اړه اندیښنه مه لرئ، که ځوانان هره ورځ په کلکه عقیده او هوډ پر کار بوخت او خپل وخت بې ځایه نه تیروي، ډاډه اوسئ چې د درس له عهدې څخه هم وتلی شي. ډاډه اوسئ چې یوه ورځ سهار له خوبه راپاڅېږي او په پوره باور سره پوهېږي چې د خپل نسل له

غوره اولادونو شخه دي او دا توپیر نه لري چې کومه وړ او غوره لاره یې په مخکې نیولې وي، مهمه یې د کفایت احساس او کټور کار سرته رسول دي.

اوس نو زه غواړم د پروفیسور جیمز د یوې ارزښتمنې خاطرې په یادولو سره دا مطلب له نورو شیانو سره هم یو ځای کړم او ووایم: که په اګاهانه او باخبره توګه مشق او تمرین ته دوام ورکړئ، یوه ورځ سهار به په خوښۍ او ډاډمن زړه له خوبه راپاڅېږئ او وبه وینئ چې د خپل ښار یو پیاوړی ویناوال یاست.

بې له دې دا خبره څومره ستاسې له نظره ټوکې او سطحي معلومېږي، د یو اصل پر بنسټ رښتیني ده. البته اشتباهات او سهوې هم شته، هغه څوک چې ذهناً د حقارت او ځان کم ګڼلو احساس، او خبرې نه لري چې ویې کړي، معلومه خبره ده چې په داینل او د خپل ښار په فضا به بدل نه شي، خو په منظمه توګه په پرله پسې تمرین او مشق سره کېدی شي، خپلې هرې موخې ته ورسېږي.

مثال او بیلګه راوړم: د نیو جرسي پخواني واکمن په ترنتون کې زموږ د ټولګیو په یوې وروستۍ غونډې کې ګډون وکړ، هغه وویل کومې ویناوې چې په هغه شپه زموږ په ټولګي کې اوریدلی دي د واشنګټن د سنا د غونډې د استازیو د وینا ګانو په اندازه جامع او په زړه پورې وې. دغه تر نتوني ویناوال هماغه کار کوونکی وو، چې څو میاشتې د مخه یې محضې له خلکو یوې ډلې او ټولي له پیلېدلو ژبې بندیدلې. هغوی سیسرون نه وو، بلکې د نیو جرسي عادي کارکوونکي وو، چې بیلګې او نمونې یې د امریکا په ټولو ښارونو کې لیدل کیږي، له دې سره سره یوه ورځ سهار له خوبه پاڅیدل، نو ویې لیدل چې د خپل ښار او ښایي د خپل هیواد ډېر غوره ویناوال ترې جوړ شوي دي.

زه په ډېر غو او دقت د زرګونو وګړو د هلو ځلو شاهد وم چې هڅه یې کړې ده د یوی ډلې یا ټولې په وړاندې د وینا کولو لپاره یې پر خپل ځان باور ترلاسه کړي. ځینو یې لوړ او خارق العاده استعدادونه لرل او په پیل کې خوښ او ښه ځلیدل، خو نور عادي خلک وو چې تاسې یې په خپلو سیمو او محلو کې ډیر ښه پیژنئ، ولې هغوی هڅه او هلې ځلې وکړې او استثنایي بریالي وګړي ترې جوړ شول.

معمولاً همداسې ده چې استثنایي خلک ډېر ژر ناهیلي کېږي او نشي کولی ډیرې پیسې وګټي او ډېر پر مختګ نه کوي. خو عادي وګړي چې موخې او هدف ته د رسېدلو لپاره ډېره مینه او علاقه لري، وروستي سر منزل او کله کله لوړ پوړ ته رسېږي.

دا کار طبیعي او انساني دی. ایا دا په سوداګرۍ او کسب (حرفه) کې نه وینئ؟ جان. دی راکفلر به ویل: په سوداګرۍ کې د بریالیتوب لومړنی اړین او ضروري شرط صبر، پر بریالیتوب باور او د وروستي پاداښ او شاباسۍ ترلاسه کول دي.

د وینا کولو په اصولو کې هم دغه ټکی یو له لومړیو ضرورتونو او اړتیاوو څخه دی.

څو اوونۍ د مخه مې په فکر کې وګرځیدل چې وایلدر کیزر په نوم د اتریش د الپ د غرونو لوړې څوکې ته ور پورته شم. ډېرو به ویل چې هلته ورختل له ستونزو ډک دی او هغوی چې کسبي، مسلکي او حرفه یي نه دي، نشي کولای پرته له کوم لارښوده هلته ورسېږي. ما او دوست مې لارښود نه درلود او واقعاً چې دواړه اماتوران او ذوقیان وو، خو یو دریم تن هم و چې له موږ څخه یې وپوښتل: ایا رښتیا هم فکر کوئ چې بریالي به شئ؟ ځواب مو ورکړ:

«البته»

«د څه له امله داسې تصور او فکر کوئ؟»

وې ویل:

«ډېر بې لاربښوونکی تللی او بریالي شوي هم دی، نو له همدې امله منطقي ده چې موږ به هم بریالی شو. ځرنګه چې زه هېڅکله هغه کار په غاړه نه اخلم چې له ماتې سره مخامخېږم.»

دغه د اروا پوهنې قاعده او اصل د هر څه په برخه کې، له وینا کولو څخه نیولې د غره څوکې ته تر ختلو پورې صدق کوي.

دا چې څومره په وینا کولو کې بریالي شئ، په بشپړه توګه په دې پورې تړلې ده چې د مخه مو څومره د بریالیتوب په اړه فکر کړی وي. په خیال او فکر کې خپل ځانته وګورئ چې پر ځان دا باور لري چې صراحت اوقاطع الحن په د یوې ډلې یا ټولي په وړاندې خبرې وکړئ.

تاسې بشپړ ځواک او قدرت لرئ چې دا کار تر سره کړئ، باور وکړئ چې بریالي به شئ، پر دې په غوڅه توګه باور ولرئ او بیا به نو ووینئ چې څه ډول د بریالیتوب لپاره ضروري توکي او عناصر یو یو ستاسې ذهن ته راځي.

د امریکا د کورنیو جګړو په زمانه کې، ادمیرال دان پوت ددې لپاره چې ولې یې د جارلستون بندر ته جنګي بېړۍ نه دي بیولي، یو لړ دلیلونه درلودل. ادمیرال فاراګوت په ډېر غور او دقت د هغه مرستیال ته غوږ ونیو او بیا یې وویل:

«ولې یو بل ډېر مهم دلیل هم شته، چې تاسې هغه ته پاملرنه نه ده کړې»

ادمیرال دان پوت پوښتنه وکړه:

«څه دلیل؟»

او ځواب ورته دا و:

«باور مونه درلوده چې داکار ترسره کړئ»

ډیر ارزښتمن ټکي، چې زده کوونکي یې له موږ څخه په ټولګي کې زده کوي، په هغوی کې د باور پیدا کول وي او دا باور لري چې کولي شي خپلې موخې او هدف ته ورسیږي، د بریالیتوب لپاره څه شی، پخپل ځواک او توانایي باندې له عقیدې لرلو څخه ډیر مهم دی؟

امرسون لیکي:

((هیڅ ستر کار بې له مینې او علاقې سرته نه دی رسیدلی.))

دغه جمله یوازې یوه او بې معنا جمله مه ګڼئ دا د بریالیتوب پر لور د انسان بنسټیزه او اصلي لاره ده. ویلیام لیون فلپس بې له شکه دییل د پوهنتون ډیر پیاوړی او منلی استاد و نوموړی پخپل کتاب ((د تدریس هیجان او جذبه)) کې وایي:

((زما له نظره تدریس له یو هنر یا کسب څخه لوړ څه نه دي، تدریس یو ځواکمن عاطفي احساس دی. زه د تدریس مینه وال یم، هماغسې چې انځورګر (نقاش) انځورګري او سندر غاړی د سندرې ویلو او شاعر د شعر ویلو مینه وال وی. هره ورځ سهار چې له خوبه را ویښیږم، په ډیر مینه د خپلو زده کوونکو په اړه فکر کوم.))

ایا دا نو کومه د حیرانتیا وړ ده چې یو انسان په دې ټوله مینه ،ذوق او جذبې سره، چې له خپل کار سره یې لري، بریالی شي؟ بیلی فلپس. پر خپلو زده کوونکو له اندازې زیاته اغېزه درلوده، ځکه چې هغه د تدریس په لړ کې خپلو زده کوونکو ته مینه، لیوالتیا، جذبه او ولوله وربښله.

که د وینا کولو له اصولو سره مینه او علاقه لرئ، متوجه به شئ چې ټول خنډونه مو یویو له مخې لرې کیږي، دا له خپلو هم نوعانو سره د اړیکو ټینګولو لپاره ستاسې د استعداد او ځواک د متمرکز کولو لپاره یوه اغیزمنه هڅه او کوښښ دی. پر خپل ځان باندې باور، هغه باور چې پیدا کوئ یې ستاسې په لحن، کړووړ، د هغه ځواک او توانایي په احساس د مخاطب د پام را ګرځونې لپاره دی، سرچینه اخلي، د مخاطب احساسات را پارولو او د

نورو پر هغه کار باوري کولو چې تر سره کوي يې: فکر وکړئ، هله به پوه شئ چې د وينا په کولو کې مهارت په نورو برخو کې د مهارت د تر لاسه کولو سبب هم ګرځي، ځکه چې وينا کول د ژوند په ټولو برخو او ډګرونو کې پر ځان باندې د باور پيدا کولو په لور يوه ستره لاره ده.

په هغو کاري کړنلارو کې چې د هيواد په بيلا بيلو سيمو کې وويل کارنګی د کورسونو د دورې د ښوونکو لپاره ليکل شوي دي. لولو:

«کله چې زده کوونکی په ټولګي کې متوجه کيږي چې کولی شي د حاضرينو پاملرنه او د ښوونکي ستاينه او شاباسی را جلب کړي او د ټولګي د زده کوونکو د لاسونو د پړ کولو لارې چارې برابرې کړئ. داسې احساس، زړورتيا، دروني ځواک (قدرت) او هوساينه تجربه کوي چې د مخه يې ساری او سابقه نه درلوده، تنيجه يې څه کيږي؟ داسې کارونه سرته رسوي يا يې په غاړه اخلي، چې د مخه يې د هغو فکر او تصور هم نشو کولی. و به وينئ چې زړه يې غواړي د ټولګي د زده کوونکو په وړاندې خبرې وکړي. په خپل کار او کسب کې فعاليږي، ټولنيزو انجمونونو او ټولنو سره يو ځای کيږي او په ډېرو ټولنو او غونډو مشري او لارښوونه په غاړه اخلي.»

د مشرۍ يا (رهبرۍ) او لارښوونې د اصطلاح څخه مو دمخه په دې کتاب کې استفاده کړې ده. په څرګنده او فصيحه توګه د وينا کولو ځواک په ټولنه کې د مشرۍ او رهبرۍ يوه وسيله ده. دغه عنصر بايد د رهبر يا لارښود (مشر) د ژوند په ټولو برخو کې، له خصوصي وينا څخه نيولې تر عمومي ويناوو، ښه وځليږي. که څه هم هغه څه چې په دې کتاب کې مو وويل، په سمه توګه ورڅخه کار واخلئ، کولی شئ چې د خپلې کورنۍ، مذهبي ادارې، دولتي سازمانونو، شرکتونو او د دولت مشر لارښود او رهبر شئ.

پنځمې برخې ته یوه لنډه کتنه

د اغېزناکې وینا اصولو ته بلنه (دعوت)

د وینا کوونکو پېژندنه، د جایزو ورکول او منل.

۱. هغه څه چې غواړئ ووایئ له مخکې څخه یې چمتو کړئ.

۲. د م.ا. س له فرمول څخه کار واخلئ.

۳. مینه وال او ځانته مو باید پام وي.

۴. ملګری او صمیمي اوسئ.

۵. د پروګرام د معرفۍ وینا له مخکې څخه چمتو کړئ.

۶. د جایزې د منلو پر وخت خپل صمیمانه احساسات څرګند (بیان) کړئ.

ډېره اوږده وینا:

۱. بې له ځنډه د اورېدونکي پام راوګرځوئ.

- خپله خبره په يو مثال څرګنده او روښانه کړئ
- تلوسه او کنجکاوي رامنځته کړئ.
- يو ډېر په زړه پورې واقعيت مطرح کړئ.
- وغواړئ چې مخاطب خپل لاس پورته او له تاسې پوښتنه وکړي
- له ځان سره ژمنه وکړئ چې خپلو مخاطبانو ته هغه خبرې کوئ چې له هغو څخه هغه څه چې غواړئ يې راوباسي.
- له ننداريز کول يا نمايش ورکولو څخه کار واخلئ.

۲. له نامطلوبې پام راګرځوني ډډه وکړئ:

- خپلې خبرې په عذر غوښتنې مه پيلوئ.
- هېڅکله په بې خونده کيسو خپلې خبرې مه پېلوئ.

۳. له خپلو اصلي عقايدو او نظرياتو څخه ملاتړ او حمايت وکړئ:

- له احصائيو او ارقامو څخه کار واخلئ.
- د کارپوهانو له نظرياتو څخه استفاده وکړئ.
- له ورته والي او قياس څخه کار واخلئ.
- څه تصوير په واک کې لرئ، څه نه لرئ، خپله وينا په ننداريزه او نمايشي بڼه وړاندې کړئ.

۴. عمل او کړنه ترسره کړئ:

- لنډيز يې کړئ.
- وغواړئ چې عمل او کړنه وشي.
- له حاضرينو څخه هغه کار وغواړئ، چې له واکه يې پوره وي.
- خپل مخاطب لپاره کار اسانه کړئ، چې ستاسې په غوښتنه ځواب درکړي.

هغه څه چې مو زده کړي کار ترې واخلئ:

۱ په ورځنيو خبرو اترو کې له دقيقو جزئياتو څخه کار واخلئ.

۲. په خپل کار کې د وينا کولو له اغېزناکو تخنيکونو څخه کار واخلئ.

۳ د ډلې يا ډېرو خلکو په وړاندې د خبرو کولو د موقع په هڅه او لټه کې اوسئ.

۴. بايد پايښت ومومئ او مقاومت وکړئ.

۵. ډاډمن اوسئ چې شاباسی او پاداش به واخلئ.

((پای))

د لیکوال لنډه پېژندنه



ډیل کارنګي په ۱۸۸۸ میلادي کال د نومبر په ۲۴ مه د امریکا د ماریولي میسورد سیمې په یوه بزګره کورنۍ کې نړۍ ته سترګې پرانیستې وې، پلار یې جیمز ویلیام کارنګي د خپلې سیمې یو غریب بزګر و. ډیل کارنګي په کوچنیوالي کې له خپل پلار سره د بزګرۍ او مالدارۍ په چارو بوخت و او تر څنګ یې دوارنسبورک په کالج کې زده کړه کوله، کله چې په نوموړي کالج کې له زده کړې څخه فارغ شو، لومړنۍ دنده یې د اخبارونو پلورنه وه، څه موده وروسته یې له یوې کمپنۍ سره کار پیل کړ او چې لږه پانګه یې ترلاسه کړه د امریکا د ډراماتیک هنر اکاډیمي ته ولاړ او د تمثیل زده کړه یې پیل کړه، څه موده وروسته چې ورته څان د ډراماتیک هنر په چارو کې ښه بریالی ښکاره نه شو، نو ورڅخه لاس په سر، بېرته نیویارک ښار ته ستون شو او د YMCAxa ۱۲۵ کوڅه کې یې استوګنه غوره کړه، دا

چې تر ډېره یې دنده نه درلوده، نو د غربت او مفلسۍ په منګولو کې راښکېل شو، لیکوالۍ ته یې مخه کړه، یوې ورځپاڼې ته به یې کالمونه لیکل او کله نا کله به یې راډیویي خپرونې هم لیکلې.
ډیل کارنګي چې په ښوونځي کې د زده کړې له دورې څخه په وینا کولو کې پوره مهارت درلود او ددغه هنر لارې چارې یې ډېرې ښې زده کړې وې، نو د لیکوالۍ تر څنګ یې په ۱۹۱۲ میلادي کال د اغېزمنو خبرو کولو او انساني اړیکو ساتلو په نامه یو انستیتوت جوړ کړ، چې پخپله یې په کې تدریس کاوه، د وینا کولو د هنر ډېرو مینه والو ددغه انستیتوت په کورسونو کې ګډون وکړ، کارنګي د خپل ژوند تر پایه په همدغې دندې بوخت و، ددغه انستیتوت د وینا کولو د هنر د زده کړې په کورسونو کې، چې د امریکا په ډېرو ښارونو کې یې څانګې درلودې، په سلګونو زره ویناوال وروزل شول، چې په هغو کې ډېر یې د نړۍ په مشهورو او بریالیو وینا والو کې شمېر دي. ډیل کارنګي ته د همدغه ویناوالۍ د هنر د زده کړې د کورس او چاپ شوو روزنیزو آثارو د لیکلو له امله ستر نوم او شهرت ور په برخه شوی دی، د لیکوالۍ په ډګر کې د هغه لومړنی چاپ شوی اثر «عامیانه خبرې» و، چې د سوداګرۍ لپاره یو عملي کورس و، وروسته بیا ددغه کتاب نوم په «عامیانه خبرې او اغېزمن وګړې په سوداګرۍ کې» واوښت، وروستې یې په ۱۹۳۰ میلادي کال د «څنګه کولی شو ملګري او با نفوذه خلک وګټو» تر سرلیک لاندې بل کتاب هم چاپ شو، چې هغه مهال د نړۍ په ۳۱ ژبو وژباړل شو او په میلیونونو نسخې یې وپلورل شوې، چې د نړۍ په ډېرو پلورل شویو کتابونو کې

هم وشمېرل شو. د کارنګي بل مشهور اثر د ابراهام لینکلن ژوندلیک دی، چې «ناپېژندلی لینکلن» یې نومولی دی، د نوموړي ځینې کتابونه چې په دري، پښتو او اردو ژبو ژباړل شوي او چاپي نسخې یې ما لیدلي دا دي:

لومړی: آئین دوست یابي- د دوستۍ لار.

دویم: آئین زندګی- د ژوند لار.

دریم: د نړۍ د سترو شخصیتونو د بریالیتوب راز (اردو).

څلورم: آئین سخنراني (همدا اثر، چې وینا څنګه وکړو؟ نومول شوی دی).

ډیل کارنګي د خپل ژوندانه په بهیر کې په دې اند او ګروهه و چې څنګه نورو ته داسې لارښوونه وکړي، چې په خپلو ژوند چارو کې بریالي شي، د هغه د ژوند شعار او د آثار ډېر مهم عبارتونه دا دي، چې: «باور وکړه چې ته به بریالی کېږې او ته به کېږې» بل دا چې «مینه زده کړه، د نورو خلکو درناوی وکړه او ورسره یو ځای شه».

نوموړي خپل زیاترو آثار د همدې موخې او ګروهې پر بنسټ لیکلي، ځکه یې آثار ډېر عام مقبولیت ګټلی او دی یې له نړېوال نوم او شهرت څخه برخمن کړی دی.

ډیل کارنګي د ۱۹۵۵ میلادي کال د نومبر په لومړۍ نېټه د ۶۷ کلونو په عمر په نیویارک کې ومړ.